



Ministère des solidarités et de la santé
Ministère du travail
Ministère de l'éducation nationale et de la jeunesse
Ministère des sports

3^{ème} CONCOURS POUR LE RECRUTEMENT DES INSPECTEURS DU TRAVAIL

SESSION 2019

Mercredi 6 mars 2019

De 9h00 à 13h00 (horaire de métropole)

1^{ère} épreuve d'admissibilité : Durée 4 heures – Coefficient 4

Rédaction, à partir d'un dossier se rattachant aux questions économiques et sociales européennes, d'une note permettant de vérifier les qualités de rédaction, d'analyse et de synthèse du candidat ainsi que son aptitude à dégager des solutions appropriées.

Sujet :

En vue de la préparation d'un prochain comité de l'administration régionale¹, le préfet de Région souhaite faire un point sur les petites et moyennes entreprises (PME). Votre directeur, responsable d'une unité de la direction régionale des entreprises, de la concurrence, du travail et de l'emploi, vous demande une note de quelques pages sur la place des PME françaises dans l'économie et sur les dispositifs d'aides publiques, français et européens, mis en œuvre pour les soutenir.

IMPORTANT : dès la remise du sujet, les candidats sont priés de vérifier la numérotation et le nombre de pages du dossier.

Il est rappelé au candidat que sa copie ainsi que les intercalaires doivent rester anonymes (pas de nom, de numéro, ni de signe distinctif). Les brouillons ne seront pas corrigés.

¹ Le comité de l'administration régionale est l'instance d'expression de l'interministérialité et d'exercice de la collégialité au niveau de la circonscription administrative de droit commun de l'État. Le comité, présidé par le préfet de région, est composé des préfets de département, du ou des recteurs, du directeur régional des finances publiques, du secrétaire général placé auprès du préfet de département où se situe le chef-lieu de la région, du secrétaire général pour les affaires régionales, des principaux directeurs des services de l'État, et notamment le DIRECCTE. Ce comité a pour rôle d'examiner les moyens nécessaires à la mise en œuvre des politiques étatiques, ainsi que les orientations stratégiques des pouvoirs publics en région.

Eléments composant le dossier :

Ce dossier contient 62 pages, non inclus la présente

Document 1	Décret n° 2008-1354 du 18 décembre 2008 relatif aux critères permettant de déterminer la catégorie d'appartenance d'une entreprise pour les besoins de l'analyse statistique et économique.	pages 1 à 3
Document 2	Extraits de « Les entreprises en France, édition 2017 », <i>Insee Référence</i> , Catégories d'entreprises	Pages 4 à 7
Document 3	« 9 entreprises sur 10 dans l'UE employaient moins de 10 personnes. », Semaine européenne des PME 2015, Eurostat, communiqué de presse du 17 novembre 2015	pages 8 à 12
Document 4	« Commerce extérieur : les PME françaises mauvaises élèves de l'Europe », Grégoire Normand, <i>La Tribune</i> , 24 novembre 2017	pages 13 à 15
Document 5	Extraits de « Regards sur les pme dans l'histoire industrielle : une introduction », Cédric PERRIN, 2017/3 n° 30	pages 16 à 23
Document 6	Extraits de « Les PME au cœur de la compétitivité : le décrochage France-RFA », Alain Fabre, Regards sur l'Economie allemande, <i>Bulletin économique du CIRAC</i> , juillet 2013	pages 24 à 28
Document 7	Extraits de « Renforcer les contributions des PME dans une économie mondialisée et numérique », Réunion du Conseil de l'OCDE au niveau des ministres, 7 et 8 juin 2017	pages 29 à 38
Document 8	« Les programmes de l'UE pour les PME : des sources de financement et d'appui supplémentaires pour les entreprises françaises », site internet du Ministère de l'Europe et des affaires étrangères, janvier 2016	pages 39 à 41
Document 9	« COSME, le programme de l'Europe pour les PME », Dépliant de la commission européenne explicative sur le programme COSME, février 2018	Pages 42 à 43
Document 10	« Les régimes d'aides en vigueur autorisées par la commission européenne », site internet Europe en France, Portail des Fonds européens.	Pages 44 à 46

Document 11	Décret n° 2018-919 du 26 octobre 2018 relatif à l'expérimentation d'un dispositif de médiation en cas de différend entre les entreprises et les administrations	Pages 47 à 48
Document 12	Extraits de la synthèse du rapport PME 2017, BPI France, observatoire des PME	Pages 49 à 52
Document 13	BIC (bénéfices industriels et commerciaux) - Crédit d'impôt pour la compétitivité et l'emploi (CICE) - Aménagement du champ d'application du CICE (loi n° 2017-1775 du 28 décembre 2017 de finances rectificative pour 2017, art. 20), baisse du taux de droit commun et suppression du dispositif (loi n° 2017-1837 du 30 décembre 2017 de finances pour 2018, art. 86), Direction générale des finances publiques, 04/04/2018	Page 53
Document 14	Extraits de l'annexe au projet de Loi de Finances pour 2019 : « Effort financier de l'État en faveur des petites et moyennes entreprises », présentation par le ministère du Travail	Pages 54 à 58
Document 15	Extrait d'une page « Entreprises », Site Pôle emploi, relative aux aides à l'embauche	Pages 59 à 60
Document 16	Extraits de la fiche info « Les conséquences de la NOTRe sur les compétences économiques des Départements », Assemblée des départements de France, novembre 2017.	Pages 61 à 62

Décret n° 2008-1354 du 18 décembre 2008 relatif aux critères permettant de déterminer la catégorie d'appartenance d'une entreprise pour les besoins de l'analyse statistique et économique

NOR: ECES0828576D

Version consolidée au 20 décembre 2018

Le Premier ministre,

Sur le rapport de la ministre de l'économie, de l'industrie et de l'emploi,

Vu le règlement (CEE) n° 696 / 93 du Conseil du 15 mars 1993 relatif aux unités statistiques d'observation et d'analyse du système productif dans la Communauté ;

Vu la loi n° 2008-776 du 4 août 2008 de modernisation de l'économie, notamment son article 51 ;

Vu la recommandation de la Commission du 6 mai 2003 concernant la définition des micro, petites et moyennes entreprises,

Décrète :

Article 1

La notion d'entreprise utilisée pour l'application de l'article 51 de la loi de modernisation de l'économie susvisée est celle du règlement (CEE) du Conseil du 15 mars 1993 susvisé, c'est-à-dire la plus petite combinaison d'unités légales qui constitue une unité organisationnelle de production de biens et de services jouissant d'une certaine autonomie de décision, notamment pour l'affectation de ses ressources courantes.

Article 2

Les données retenues pour déterminer la catégorie d'entreprise au sein de laquelle une entreprise doit être affectée pour les besoins de l'analyse statistique et économique sont celles afférentes au dernier exercice comptable clôturé et sont calculées sur une base annuelle. Elles sont prises en compte à partir de la date de clôture des comptes et se conforment aux définitions suivantes :

— l'effectif correspond au nombre d'unités de travail par année (UTA), c'est-à-dire au nombre de personnes ayant travaillé dans l'entreprise considérée ou pour le compte de cette entreprise à temps plein pendant toute l'année considérée. Le travail des personnes

n'ayant pas travaillé toute l'année, ou ayant travaillé à temps partiel, quelle que soit sa durée, ou le travail saisonnier, est compté comme fractions d'UTA ;

— le chiffre d'affaires retenu est calculé hors taxe sur la valeur ajoutée (TVA) et hors autres droits ou taxes indirects, pour le montant des facturations effectuées à l'endroit de personnes physiques et de personnes morales extérieures au périmètre de définition de l'entreprise, au sens de l'article 1er du présent décret ;

— le total de bilan est considéré pour sa valeur consolidée au sein du périmètre de définition de l'entreprise, au sens de l'article 1er du présent décret.

Article 3

La catégorie des microentreprises est constituée des entreprises qui :

— d'une part occupent moins de 10 personnes ;

— d'autre part ont un chiffre d'affaires annuel ou un total de bilan n'excédant pas 2 millions d'euros.

La catégorie des petites et moyennes entreprises (PME) est constituée des entreprises qui :

— d'une part occupent moins de 250 personnes ;

— d'autre part ont un chiffre d'affaires annuel n'excédant pas 50 millions d'euros ou un total de bilan n'excédant pas 43 millions d'euros.

La catégorie des entreprises de taille intermédiaire (ETI) est constituée des entreprises qui n'appartiennent pas à la catégorie des petites et moyennes entreprises, et qui :

— d'une part occupent moins de 5 000 personnes ;

— d'autre part ont un chiffre d'affaires annuel n'excédant pas 1 500 millions d'euros ou un total de bilan n'excédant pas 2 000 millions d'euros.

La catégorie des grandes entreprises (GE) est constituée des entreprises qui ne sont pas classées dans les catégories précédentes.

Article 4

Lorsque les conditions dans lesquelles les statistiques ont été élaborées ne permettent pas d'appliquer intégralement la notion d'entreprise ou de déterminer précisément la catégorie dont relève une entreprise dans le respect des dispositions du présent décret, une définition permettant une bonne approximation de cette notion peut être retenue. Cette définition doit alors être jointe aux données publiées de façon à permettre d'apprécier le degré d'approximation qui en résulte.

Article 5

La ministre de l'économie, de l'industrie et de l'emploi est chargée de l'exécution du présent décret, qui sera publié au Journal officiel de la République française.

Fait à Paris, le 18 décembre 2008.

François Fillon

Par le Premier ministre :

La ministre de l'économie,
de l'industrie et de l'emploi,
Christine Lagarde

1.1 Catégories d'entreprises

La loi de modernisation de l'économie (LME) de 2008 a introduit une définition de l'**entreprise** et

de sa taille (décret n° 2008-1354) à partir de critères économiques qui conduit à une meilleure vision du tissu productif. Approchée par la notion de **groupes**, cette définition est, depuis 2013, affinée par un travail de **profilage** pour les plus grands d'entre eux. En 2015, on dénombre alors 3,82 millions d'entreprises dans les secteurs marchands non agricoles, dont 3,70 millions correspondent à une seule unité légale indépendante.

Cette définition économique de l'entreprise révèle la forte concentration du tissu productif en France. Sur ces 3,82 millions d'entreprises, 287 **grandes entreprises** (GE) emploient 3,9 millions de salariés en équivalent temps plein (ETP), soit 29 % du total. À l'opposé 3,67 millions, soit 96 %, sont des **microentreprises** ; elles emploient 2,4 millions de salariés en ETP (18 % du total). Par-delà ce dualisme, se dessine une partition assez équilibrée de la valeur ajoutée ou de l'emploi : près de 5 800 **entreprises de taille intermédiaire** (ETI) et 140 000 **PME** non microentreprises emploient respectivement 25 % et 28 % des salariés (ETP).

Le secteur le plus concentré est celui des activités financières et assurances. 26 grandes entreprises y emploient 74 % des salariés. L'industrie comme l'information-communication sont organisées autour de grandes entreprises et d'ETI. Dans l'industrie,

Définitions

Dans le décret n° 2008-1354 du 18 décembre 2008, l'**entreprise** est la plus petite combinaison d'unités légales constituant une unité organisationnelle de production de biens et de services et jouissant d'une certaine autonomie de décision. Quatre catégories d'entreprises y sont définies :

- les **petites et moyennes entreprises** (PME) sont celles qui, d'une part, occupent moins de 250 personnes, d'autre part, ont un chiffre d'affaires annuel n'excédant pas 50 millions d'euros ou un total de bilan n'excédant pas 43 millions d'euros ;
- parmi elles, les **microentreprises** occupent moins de 10 personnes et ont un chiffre d'affaires annuel ou un total de bilan n'excédant pas 2 millions d'euros ;
- les **entreprises de taille intermédiaire** (ETI) sont des entreprises qui n'appartiennent pas à la catégorie des PME et qui, d'une part, occupent moins de 5 000 personnes, d'autre part, ont un chiffre d'affaires annuel n'excédant pas 1 500 millions d'euros ou un total de bilan n'excédant pas 2 000 millions d'euros ;
- les **grandes entreprises** sont des entreprises non classées dans les catégories précédentes.

Groupe : ensemble de sociétés liées entre elles par des participations au capital et parmi lesquelles l'une exerce sur les autres un pouvoir de décision.

Considérer un groupe de sociétés comme une seule entreprise quelle que soit sa taille est une approximation. En effet, certains conglomérats diversifiés sont formés de branches quasi autonomes qui devraient en toute rigueur être considérés comme autant d'entreprises. Identifier au sein des groupes de telles entreprises au sens du décret de 2008 et reconstituer les variables économiques au niveau de ces entreprises est un travail de grande ampleur, dit de **profilage**. Pour les données 2015 est intégré le résultat du profilage de 51 grands groupes. En identifiant plusieurs entreprises au sein de groupes diversifiés, ce profilage génère 115 entreprises : 68 GE, 42 ETI et 5 PME.

Pour en savoir plus

- *Les entreprises en France*, coll. « Insee Références », éditions 2015 et 2016.
- « Quatre nouvelles catégories d'entreprise », *Insee Première* n° 1321, novembre 2010.

91 grandes entreprises et 1 682 ETI emploient respectivement 32 % et 34 % des salariés en ETP. Dans l'information-communication, près d'une vingtaine de grandes entreprises et 281 ETI emploient respectivement 39 % et 27 % des salariés. Les différentes catégories ont un poids proche de la moyenne dans les activités rassemblant le commerce, les transports, l'hébergement et la restauration. En effet, une grande diversité d'acteurs couvre ces activités, des grandes entreprises internationalisées jusqu'aux microentreprises qui desservent un marché de proximité. Dans les services, qu'ils soient destinés aux particuliers (enseignement, santé, action sociale, autres services), ou orientés vers les activités spécialisées scientifiques et techniques (qui incluent notamment les professions libérales), la majorité des salariés travaillent dans les PME, y compris les microentreprises (56 % et 62 % respectivement). Dans la construction, en dépit de la présence d'une dizaine de grandes entreprises, la surreprésentation des PME (y compris microentreprises) est encore plus forte (73 % des salariés).

Dans les secteurs non financiers, les grandes entreprises dégagent près d'un tiers de la valeur ajoutée (VA), les ETI un quart, les deux autres catégories en réalisent le reste à parts à peu près égales (autour de 20 %). 57 % de la VA est ainsi produite par près de 6 000 entreprises (GE et ETI) qui réalisent aussi 85 % des exportations. ■

Catégories d'entreprises 1.1

1. Principales caractéristiques des entreprises par catégorie en 2015

	GE	ETI	PME hors MIC	MIC ¹	Ensemble
Entreprises, y compris activités financières et assurances					
Nombre d'entreprises	287	5 753	139 941	3 674 141	3 820 122
Nombre d'unités légales en France	28 178	54 895	266 031	3 723 742	4 072 846
Effectif salarié au 31/12 (en milliers)	4 235	3 657	4 259	2 745	14 897
Effectif salarié ETP (en milliers)	3 900	3 337	3 792	2 449	13 478
Entreprises hors activités financières et assurances²					
Nombre d'entreprises	261	5 596	139 454	3 663 665	3 808 976
Nombre d'unités légales en France	19 391	54 327	264 597	3 712 486	4 050 801
Effectif salarié au 31/12 (en milliers)	3 645	3 595	4 241	2 742	14 222
Effectif salarié ETP (en milliers)	3 354	3 280	3 775	2 446	12 855
Chiffre d'affaires (en milliards d'euros)	1 338	1 165	834	540	3 877
Chiffre d'affaires à l'export (en milliards d'euros)	345	232	87	19	682
Valeur ajoutée hors taxes (en milliards d'euros)	342	279	251	218	1 090
Chiffre d'affaires par salarié ETP (en milliers d'euros)	398,8	355,3	220,8	220,9	301,6
Immobilisations corporelles / salarié ETP ³ (en milliers d'euros)	313,0	200,0	100,8	95,4	180,5

1. Pour les microentreprises, les ratios par salarié doivent être interprétés avec prudence, en l'absence d'information sur le statut du chef d'entreprise et la façon dont il se rémunère.

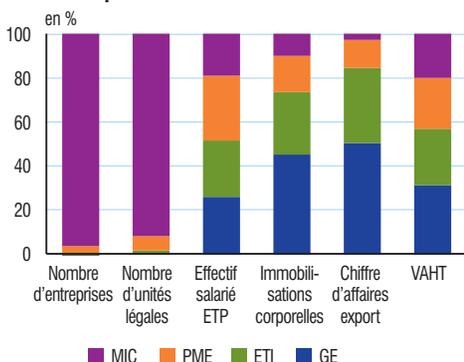
2. Ce champ inclut néanmoins les entreprises ayant une activité principale de *holding* ou de services auxiliaires aux services financiers et aux assurances.

3. Les immobilisations corporelles par salarié et le total de bilan par salarié sont calculés non sur l'ensemble des entreprises, mais sur celles ayant des obligations déclaratives sur le bilan.

Champ : France, entreprises non agricoles.

Source : Insee, *Ésane, Clap, Lifi 2015*.

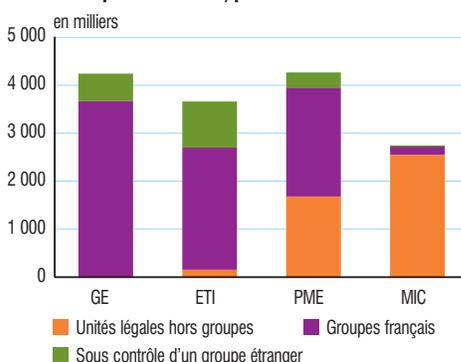
2. Caractéristiques selon la catégorie d'entreprises en 2015



Champ : France, entreprises non agricoles, hors activités financières et assurances.

Source : Insee, *Ésane, CLAP, Lifi 2015*.

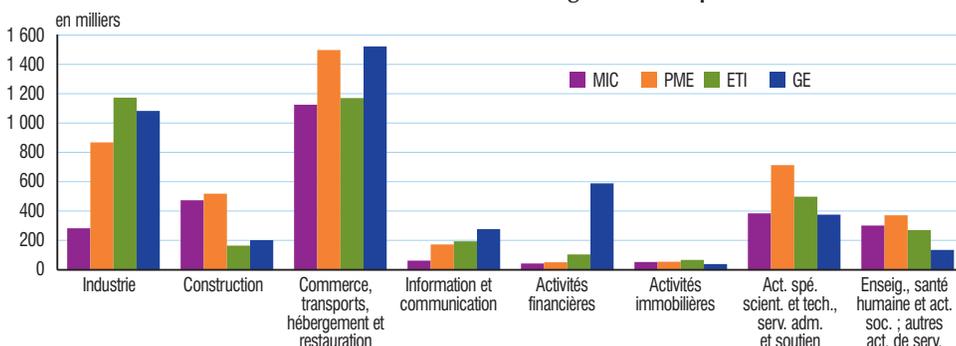
3. Effectifs salariés au 31/12 selon la catégorie d'entreprises et le type de contrôle en 2015



Champ : France, entreprises non agricoles.

Source : Insee, *Ésane, CLAP, Lifi 2015*.

4. Effectifs au 31/12 selon le secteur d'activité et la catégorie d'entreprise en 2015



Champ : France, entreprises non agricoles.

Source : Insee, *Ésane, CLAP, Lifi 2015*.

1.2 ETI en France

En 2015, on compte en France près de 5 800 entreprises de taille intermédiaire (ETI) dans les secteurs marchands non agricoles dont 5 600 relèvent des secteurs non financiers (comprenant en revanche les *holdings* et les services auxiliaires aux services financiers et aux assurances). Ces dernières emploient 3,3 millions de salariés en équivalent temps plein (ETP) et réalisent 26 % de la valeur ajoutée de l'ensemble des entreprises. En moyenne, elles emploient près de 650 salariés et comptent 10 unités légales. La structure de groupe domine nettement, seules 7 % des ETI (non financières) étant formées d'une seule unité légale.

Les ETI se distinguent des autres catégories d'entreprises par leur orientation vers l'industrie manufacturière et par le poids des implantations étrangères. 31 % des salariés (ETP) des ETI travaillent dans l'industrie manufacturière (relativement à l'ensemble des secteurs marchands non agricoles et non financiers) contre 17 % des salariés des autres catégories d'entreprises. Parmi les 2,8 millions de salariés (ETP) de l'industrie manufacturière, 38 % sont employés par des ETI, contre 26 % dans de grandes entreprises, 27 % dans des PME hors microentreprises et 9 % dans des microentreprises. Compte tenu de leur orientation industrielle, les ETI jouent un rôle essentiel dans le commerce extérieur, réalisant 34 % du chiffre d'affaires à l'export.

Sur les 5 600 ETI non agricoles et non financières présentes en France, 25 % sont sous le contrôle de groupes étrangers. Elles emploient 900 000 salariés ETP, soit 27 % des salariés des ETI, et représentent plus de la moitié de l'emploi des implantations étrangères. À titre de comparaison, les ETI sous contrôle français emploient 2,4 millions de salariés ETP, soit seulement 21 % de l'emploi des entreprises sous contrôle français. L'industrie occupe près de la moitié (49 % en ETP) des salariés des ETI contrôlées par des groupes étrangers contre 28 % pour les ETI sous contrôle français. Cette proportion atteint 40 % pour les seules ETI sous contrôle français multinationales, c'est-à-dire ayant des filiales à l'étranger. Les ETI françaises non multinationales n'emploient que 13 % de leurs salariés (ETP) dans l'industrie.

Non seulement les ETI sous contrôle étranger sont surreprésentées dans l'industrie, mais au sein de celle-ci, elles n'ont pas les mêmes activités que les ETI sous contrôle français. Les ETI sous contrôle étranger sont particulièrement présentes dans l'automobile, dans la fabrication d'autres matériels de transport, de machines et d'équipements, de produits minéraux non métalliques, ainsi que dans l'imprimerie et la reproduction d'enregistrements, où les effectifs sont plus élevés que dans les ETI françaises. La pharmacie est aussi bien représentée dans les ETI étrangères, avec des effectifs équivalents à ceux des ETI françaises. Ces dernières sont très présentes dans les secteurs industriels traditionnels comme l'agroalimentaire, mais aussi dans la fabrication de produits informatiques, électroniques et optiques, d'équipements électriques ou dans la production d'énergie. Hors industrie, les emplois générés par les ETI françaises sont les plus nombreux dans la construction, les transports, le commerce, les services informatiques, les services d'architecture, de bâtiment ou l'immobilier. Dans ce secteur, 187 d'entre elles emploient 30 % des salariés du secteur. En revanche, en lien vraisemblablement avec le besoin de connaître le marché et l'environnement juridique, les implantations étrangères en France dans l'immobilier sont particulièrement faibles.

Les ETI multinationales sont plus grandes et plus capitalistiques. Hors secteurs financier et immobilier, les ETI multinationales sous contrôle français emploient en moyenne 842 salariés (ETP) sur le territoire national, et celles sous contrôle étranger 686. Les ETI non multinationales en emploient 493 en moyenne. Les ETI sous contrôle étranger ont davantage d'immobilisations corporelles par salarié (en excluant les entreprises de l'immobilier, atypiques par la nature de leurs actifs). Elles dégagent ainsi une plus forte valeur ajoutée par salarié. Les ETI sous contrôle étranger versent aussi des salaires plus élevés, avec un écart de 15 % par rapport à ceux des ETI multinationales sous contrôle français et de 41 % par rapport à ceux des ETI non multinationales. ■

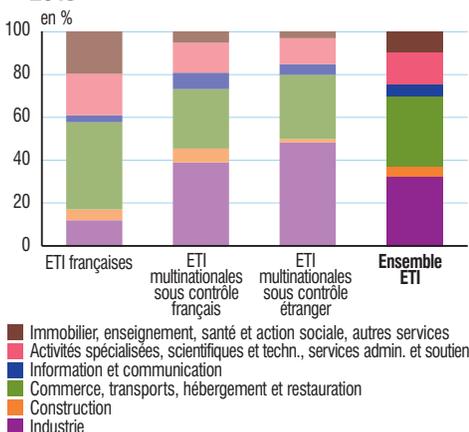
1. Principales caractéristiques des ETI en 2015

	Nombre d'entreprises	Nombre d'unités légales en France	Effectif salarié au 31/12 (en milliers)	Effectif salarié ETP (en milliers)	Chiffre d'affaires (en milliards d'euros)	Valeur ajoutée hors taxes (en milliards d'euros)
Entreprises de taille intermédiaire (ETI)	5 596	54 327	3 595	3 280	1 165	279
Poids dans l'ensemble des entreprises (en %)	0,1	1,3	25,3	25,5	30,1	25,6

Champ : France, entreprises non agricoles, hors activités financières et assurances (mais y compris *holdings* et services auxiliaires aux services financiers et aux assurances).

Source : Insee, É sane, Clap, Lifi 2015.

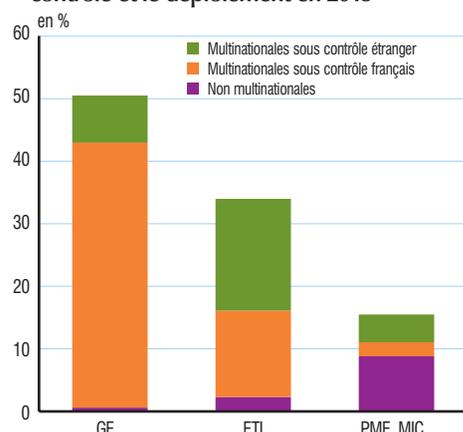
2. Salariés des ETI selon le secteur d'activité et le type de contrôle et déploiement en 2015



Champ : France, entreprises non agricoles, hors activités financières et assurances (mais y compris *holdings* et services auxiliaires aux services financiers et aux assurances).

Sources : Insee, É sane, Clap, Lifi 2015.

3. Poids des catégories d'entreprises dans les exportations françaises selon le type de contrôle et le déploiement en 2015



Champ : France, entreprises non agricoles, hors activités financières et assurances (mais y compris *holdings* et services auxiliaires aux services financiers et aux assurances).

Source : Insee, É sane, Clap, Lifi 2015.

4. Ratios sur les ETI et les grandes entreprises selon le type de contrôle et le déploiement en 2015

	Nombre	Effectif salarié au 31/12 (en milliers)	Effectif salarié ETP moyen par entreprise	VAHT / salarié	Immobilisations corporelles / salarié (en milliers d'euros)	Total des ressources / salarié	Salaires annuels moyens	Taux de marge EBE / VAHT (en %)	Taux d'exportation (en %)
Ensemble des secteurs (hors agriculture, finance et ETI de l'immobilier)									
ETI françaises	2 311	1 140	493	63	119	318	34	21	5
ETI multinationales sous contrôle français	1 698	1 430	842	84	127	756	42	23	23
ETI multinationales sous contrôle étranger	1 390	954	686	101	167	613	48	23	29
GE françaises	9	70	7 760	106	454	511	37	40	23
GE multinationales sous contrôle français	177	3 001	16 952	95	311	974	42	26	27
GE multinationales sous contrôle étranger	70	531	7 593	138	186	697	56	17	21
Industrie manufacturière									
ETI françaises	315	129	411	74	127	314	34	30	17
ETI multinationales sous contrôle français	650	544	836	83	137	592	42	20	34
ETI multinationales sous contrôle étranger	633	456	720	103	210	620	46	27	42
GE multinationales sous contrôle français	57	615	10 783	116	285	1 320	51	29	47
GE multinationales sous contrôle étranger	24	139	5 797	227	319	1 084	54	15	35

Champ : France, entreprises non agricoles, hors activités financières, assurances et immobilier.

Note : les ETI de l'immobilier sont exclues de ce tableau car elles sont nombreuses et très atypiques par les actifs immobiliers qu'elles détiennent, ce qui biaise les ratios au regard du capital productif des autres activités.

Source : Insee, É sane, Clap, Lifi 2015.

201/2015 - 17 novembre 2015

Semaine européenne des PME 2015

9 entreprises sur 10 dans l'UE employaient moins de 10 personnes

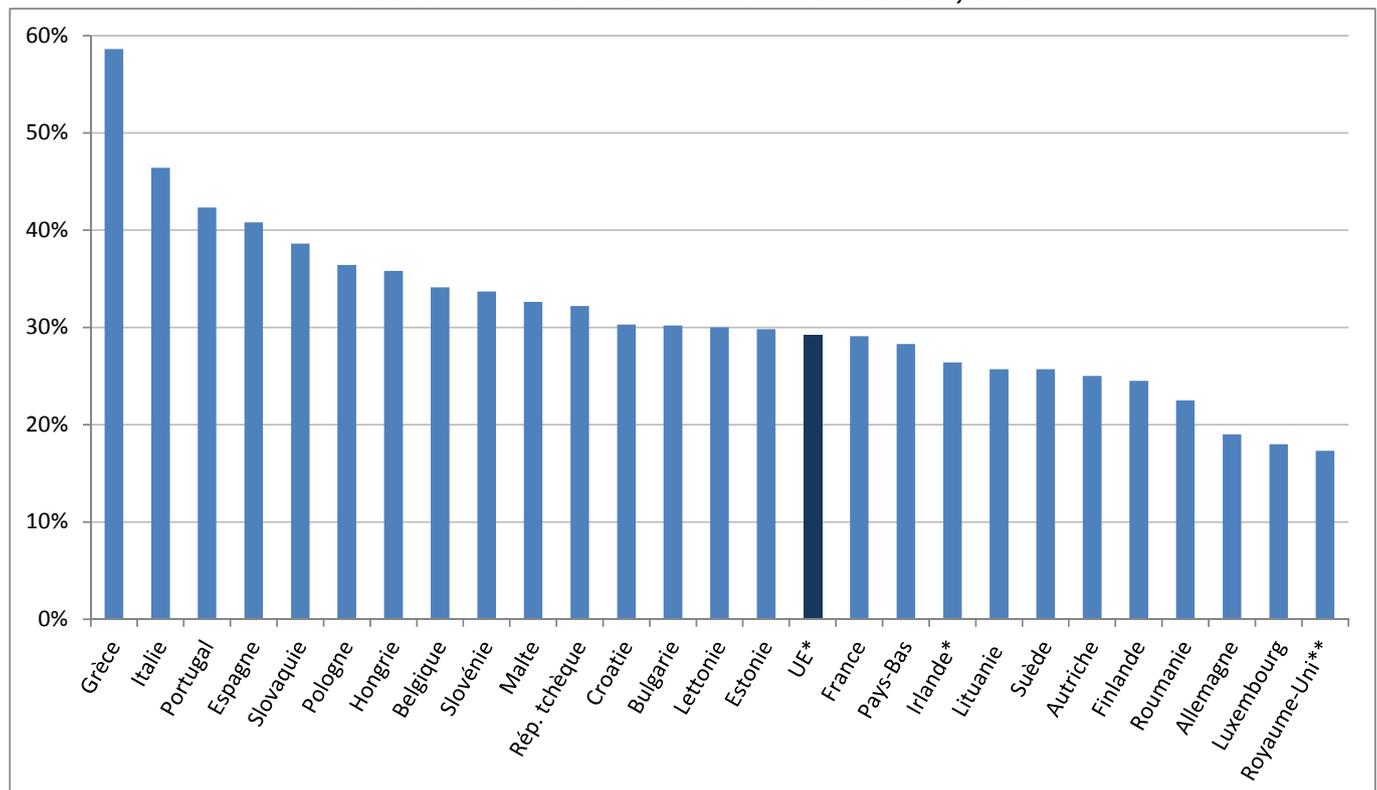
Plus de 1,6 million de nouveaux entrepreneurs individuels en 2012

Les micro-entreprises, ainsi que les petites et moyennes entreprises (PME), sont considérées comme un moteur de l'économie de l'Union européenne (UE), créant des emplois et contribuant à la croissance économique. Sur les 22,3 millions d'entreprises que comptait en 2012 l'économie marchande non-financière de l'UE, une écrasante majorité (92,7%) étaient des micro-entreprises (de 0 à 9 personnes occupées) représentant 29,2% de l'emploi; 7,1% étaient des PME (de 10 à 249 personnes occupées) représentant 38,0% de l'emploi et 0,2% était de grandes entreprises (au moins 250 personnes occupées) représentant 33,0% des personnes occupées.

2,3 millions d'entreprises ont été créées en 2012 dans l'ensemble de l'UE. La plupart de ces entreprises (70,8%) n'employaient aucun salarié. Ces entrepreneurs individuels représentaient 46,9% du total des personnes occupées dans les entreprises nouvellement créées.

À l'occasion de la Semaine européenne des PME (du 16 au 22 novembre), qui vise à promouvoir l'esprit d'entreprise, Eurostat, l'Office statistique de l'Union européenne, publie des données sur les entreprises ventilées par classes de taille d'emploi, avec un accent tout particulier porté sur l'importance des micro-entreprises dans l'économie marchande de l'UE.

Part de micro-entreprises (moins de 10 personnes occupées) dans l'emploi total dans l'économie marchande non-financière, 2012



* Données estimées

** Voir la note pays

Les données du Danemark et de Chypre sont confidentielles.

Part de micro-entreprises la plus élevée en Grèce, la plus faible en Allemagne

Dans tous les États membres de l'UE, la grande majorité des entreprises de l'économie marchande non-financière étaient des micro-entreprises (moins de 10 personnes occupées), les taux les plus élevés étant enregistrés en **Grèce** (96,7%), en **Slovaquie** (96,5%), en **République tchèque** (96,0%), en **Pologne** et au **Portugal** (95,2% chacun), en **Italie** (94,9%) et en **France** (94,8%). La proportion de petites entreprises (de 10 à 49 personnes occupées) était inférieure à 10% dans tous les États membres, à l'exception de l'**Allemagne** (14,7%), de l'**Autriche** (10,9%), du **Luxembourg** (10,6%) et de la **Roumanie** (10,2%). C'est également dans ces quatre États membres qu'étaient observées les plus grandes proportions de moyennes entreprises (de 50 à 249 personnes occupées). S'agissant des grandes entreprises (au moins 250 personnes occupées), leur proportion était inférieure ou égale à 0,5% dans tous les États membres pour lesquels des données sont disponibles.

Part de l'emploi la plus élevée dans les micro-entreprises en Grèce et en Italie

Dans la majorité des États membres de l'UE pour lesquels des données sont disponibles, les micro-entreprises constituaient le premier employeur, avec une proportion dans l'emploi supérieure à 40% dans plusieurs États membres d'Europe méridionale: **Grèce** (58,6%), **Italie** (46,4%), **Portugal** (42,3%) et **Espagne** (40,8%). À l'inverse, moins de 1 personne sur 5 travaillait dans une micro-entreprise au **Royaume-Uni** (17,3% – voir la note pays), au **Luxembourg** (18,0%) et en **Allemagne** (19,0%). Au niveau de l'UE, les grandes entreprises étaient le principal employeur (représentant 33,0% de l'ensemble des personnes occupées), suivies des micro-entreprises (29,2%), des petites entreprises (20,8%) et des moyennes entreprises (17,2%).

Entreprises dans l'économie marchande non financière par classe de taille, 2012 (sur la base du nombre de personnes occupées)

	Nombre d'entreprises					Nombre de personnes occupées				
	Total (milliers)	dont (%)				Total (milliers)	dont (%)			
		Micro (<10)	Petites (10-49)	Moyennes (50-249)	Grandes (> 250)		Micro (<10)	Petites (10-49)	Moyennes (50-249)	Grandes (≥250)
UE*	22 347	92,7	6,1	1,0	0,2	133 767	29,2	20,8	17,2	33,0
Belgique	566	94,2	4,9	0,7	0,2	2 718	34,1	20,3	15,7	29,9
Bulgarie	313	91,3	7,2	1,3	0,2	1 873	30,2	23,6	21,7	24,5
Rép. tchèque	1 007	96,0	3,2	0,7	0,1	3 522	32,2	18,3	19,3	30,2
Danemark	213	89,4	8,7	1,6	0,3	1 602	c	c	c	35,0
Allemagne	2 190	82,3	14,7	2,5	0,5	26 401	19,0	23,1	20,5	37,5
Estonie	58	89,7	8,3	1,7	0,3	394	29,8	24,6	23,8	21,9
Irlande*	147	89,0	9,0	c	c	1 097	26,4	23,3	c	c
Grèce	727	96,7	2,8	0,4	0,1	2 199	58,6	17,0	10,9	13,5
Espagne	2 385	94,5	4,8	0,6	0,1	10 923	40,8	19,6	13,5	26,1
France	2 882	94,8	c	0,7	c	15 496	29,1	c	15,3	c
Croatie	149	91,6	6,9	1,2	0,3	1 003	30,3	19,2	18,8	31,7
Italie	3 825	94,9	c	0,5	c	14 715	46,4	c	12,5	c
Chypre	46	92,3	6,5	1,1	0,1	225	c	c	21,6	c
Lettonie	92	90,2	8,0	1,5	0,2	574	30,0	25,1	23,7	21,2
Lituanie	142	90,6	7,6	1,5	0,2	836	25,7	25,7	24,8	23,8
Luxembourg	29	86,8	10,6	2,1	0,5	243	18,0	25,6	24,7	31,7
Hongrie	529	94,5	4,5	c	c	2 431	35,8	18,5	c	c
Malte	27	93,8	5,0	1,1	0,2	119	32,6	22,9	23,8	20,7
Pays-Bas	863	94,0	4,9	1,0	0,2	5 359	28,3	19,6	18,8	33,3
Autriche	308	87,1	10,9	1,7	0,3	2 671	25,0	23,9	19,2	32,0
Pologne	1 520	95,2	3,6	1,0	0,2	8 327	36,4	13,9	18,6	31,1
Portugal	793	95,2	4,1	0,6	0,1	2 943	42,3	20,8	c	c
Roumanie	426	87,5	10,2	1,9	0,4	3 838	22,5	22,4	21,4	33,6
Slovénie	120	94,2	4,7	0,9	0,2	574	33,7	18,6	20,0	27,7
Slovaquie	398	96,5	2,9	0,5	0,1	1 417	38,6	15,4	15,7	30,3
Finlande	226	91,8	6,8	1,1	0,3	1 458	24,5	20,9	17,6	37,0
Suède	662	94,6	4,5	0,8	0,2	3 025	25,7	c	c	34,6
Royaume-Uni**	1 704	88,9	9,2	1,5	0,3	17 785	17,3	19,4	16,3	47,0

* Données estimées

** Voir la note pays

c Données confidentielles

Les totaux peuvent ne pas correspondre à 100% en raison des opérations d'arrondi.

Les données sources sont consultables [ici](#).

Proportion la plus élevée de nouveaux entrepreneurs individuels en France

Avec 308 000 entreprises créées en 2012, la **France** était l'État membre de l'UE qui a enregistré le plus grand nombre de créations d'entreprises cette année-là, devant l'**Italie** (275 000), l'**Espagne** (248 000), le **Royaume-Uni** (242 000), l'**Allemagne** (238 000) et la **Pologne** (229 000). Dans l'ensemble de l'UE, 2,3 millions d'entreprises ont été créées en 2012.

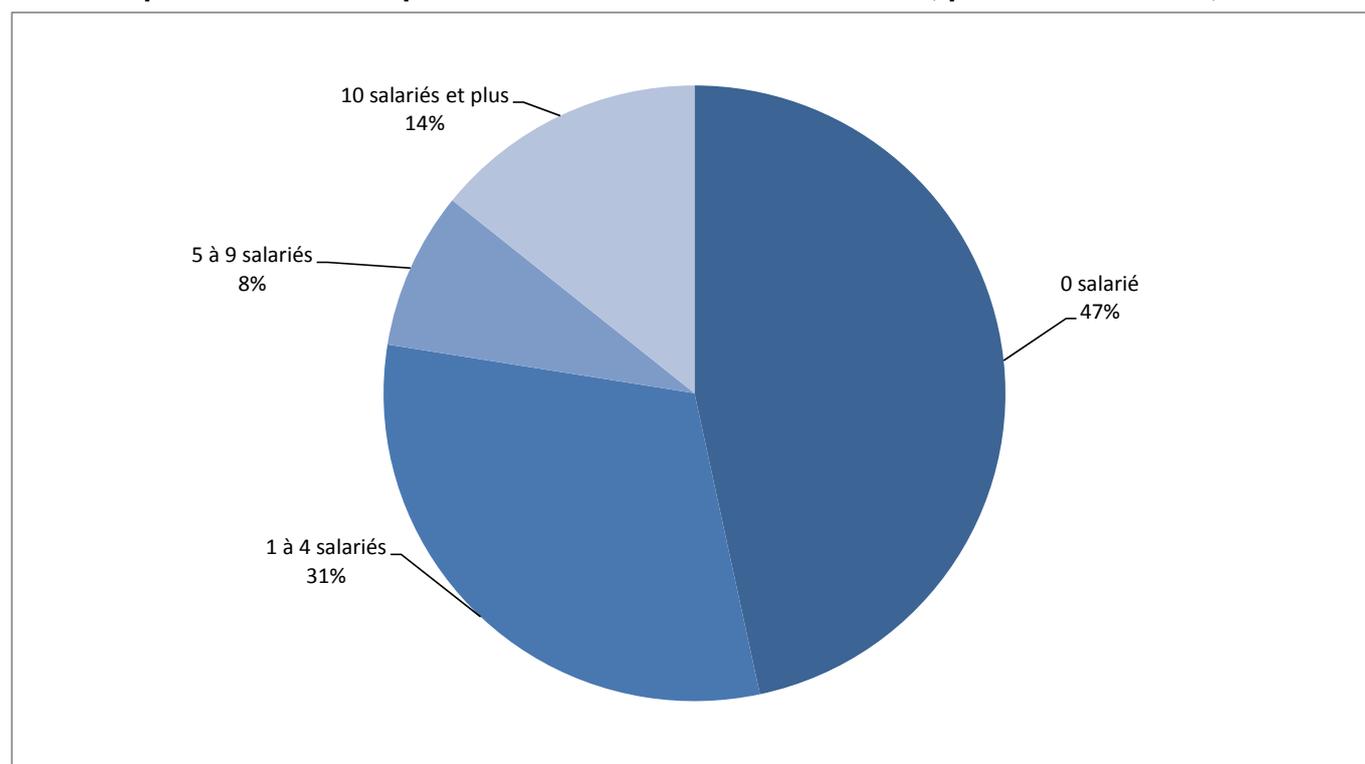
Comme on pouvait s'y attendre, dans la quasi-totalité des États membres de l'UE, la majorité des entreprises nouvellement créées ne comptait aucun salarié (entrepreneurs individuels). La plus grande proportion de créations d'entreprises sans aucun salarié a été enregistrée en **France** (92,3%), suivie à une certaine distance par la **Pologne** (86,9%), les **Pays-Bas** (86,4%) et la **République tchèque** (86,1%). Dans seulement trois États membres, la première classe de taille des entreprises nouvellement créées était, non pas les entrepreneurs individuels, mais les entreprises comptant de 1 à 4 salariés: le **Royaume-Uni** (où 80,5% des entreprises nouvellement créées employaient entre 1 et 4 personnes – voir la note pays), **Chypre** (67,7%) ainsi que la **Croatie** (47,7%). Dans l'UE, 70,8% des entreprises nouvellement créées n'avaient aucun salarié, 26,4% en comptaient entre 1 et 4, 1,9% entre 5 et 9, et 0,9% avait 10 salariés ou plus.

Dans les entreprises nouvellement créées, les entrepreneurs individuels sont la première source de création d'emplois

Parmi les États membres pour lesquels des données sont disponibles, les entrepreneurs individuels représentaient la plus grande part de l'emploi dans les entreprises nouvellement créées dans quatorze États membres. Ce fut notamment le cas en **France** (où les entreprises nouvellement créées sans aucun salarié représentaient 75,9% de l'emploi dans l'ensemble des entreprises nouvellement créées), en **République tchèque** (66,0%), aux **Pays-Bas** (63,8%), au **Portugal** (63,5%), en **Pologne** (63,1%), au **Danemark** (62,5%) et en **Belgique** (61,7%).

La plus grande part de l'emploi dans les entreprises nouvellement créées était assurée par les entreprises de 1 à 4 salariés dans neuf États membres, notamment à **Chypre** (53,6%), au **Royaume-Uni** (52,8% – voir la note pays) et en **Finlande** (50,0%). En **Croatie** (39,5%), en **Roumanie** (39,2%) ainsi qu'à **Malte** (32,9%), c'étaient celles comptant au moins dix salariés qui constituaient le plus grande part de l'emploi dans les entreprises nouvellement créées. Dans l'ensemble de l'UE, les entreprises sans aucun salarié comptaient pour 46,9% de l'emploi dans les entreprises nouvellement créées, les entreprises de 1 à 4 salariés pour 31,1%, celles de 5 à 9 salariés pour 8,3% et les entreprises d'au moins 10 salariés pour 14,3%.

Emploi dans les entreprises nouvellement créées dans l'UE, par classe de taille, 2012



Entreprises nouvellement créées dans l'économie marchande par classe de taille, 2012

	Nombre de créations d'entreprises					Nombre de personnes occupées dans les entreprises nouvellement créées				
	Total (milliers)	dont (en %) Par nombre de salariés				Total (milliers)	dont (en %) Par nombre de salariés			
		0	1-4	5-9	≥10		0	1-4	5-9	≥10
UE*	2 315	70,8	26,4	1,9	0,9	3 500	46,9	31,1	8,3	14,3
Belgique	28	80,8	17,4	1,2	0,6	42	61,7	23,3	5,7	9,3
Bulgarie	42	63,7	32,5	2,4	1,4	70	31,3	38,0	9,7	21,0
Rép. tchèque	86	86,1	11,7	1,5	0,7	112	66,0	15,4	7,4	11,2
Danemark	24	81,8	17,3	0,8	0,1	21	62,5	30,3	5,5	1,7
Allemagne*	238	72,9	25,0	1,5	0,6	347	50,4	36,3	7,4	5,9
Estonie	9	67,8	29,9	1,6	0,6	12	51,8	31,5	7,8	8,9
Irlande*	13	81,2	17,8	0,7	0,3	11	51,9	34,1	5,0	9,0
Grèce	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:
Espagne	248	78,0	19,0	2,4	0,7	378	55,2	27,7	10,2	6,9
France	308	92,3	6,5	0,5	0,7	399	75,9	12,5	2,7	8,9
Croatie	12	45,5	47,7	4,3	2,6	34	16,3	34,4	9,9	39,5
Italie	275	76,1	22,1	1,2	0,7	354	53,2	27,2	6,4	13,1
Chypre	3	27,3	67,7	3,5	1,5	5	16,1	53,6	13,5	16,9
Lettonie	16	63,8	31,4	3,7	1,1	32	31,2	47,2	12,8	8,8
Lituanie	38	75,8	20,8	2,3	1,1	c	c	c	c	c
Luxembourg	3	55,1	39,0	4,3	1,6	5	23,0	43,9	15,5	17,7
Hongrie	45	52,1	44,6	2,1	1,2	74	33,1	38,8	8,3	19,8
Malte	2	78,6	17,9	2,1	1,3	3	30,0	26,4	10,7	32,9
Pays-Bas	64	86,4	11,2	1,3	1,0	89	63,8	15,8	6,8	13,7
Autriche	21	50,7	42,5	4,4	2,4	50	20,8	43,2	12,8	23,2
Pologne	229	86,9	11,3	1,2	0,7	340	63,1	17,6	5,7	13,6
Portugal	101	81,5	16,5	1,3	0,6	130	63,5	21,2	6,5	8,8
Roumanie	79	59,1	34,8	3,7	2,4	182	25,8	24,8	10,2	39,2
Slovénie	13	73,8	24,2	1,5	0,5	15	50,8	31,8	7,9	9,5
Slovaquie	43	63,5	34,9	1,0	0,6	54	50,0	34,0	5,1	10,9
Finlande	26	65,0	33,8	0,8	0,4	14	18,7	50,0	10,0	21,3
Suède	50	65,7	32,3	1,8	0,2	63	43,4	44,7	8,7	3,1
Royaume-Uni**	242	12,1	80,5	5,0	2,4	554	6,3	52,8	14,4	26,5

: Données non disponibles

* Données estimées

** Voir la note pays

c Données confidentielles

Les totaux peuvent ne pas correspondre à 100% en raison des opérations d'arrondi.

Les données sources sont consultables [ici](#).

Méthodes et définitions

Les sources des données sont les statistiques structurelles sur les entreprises ainsi que sur la démographie des entreprises d'Eurostat. Les statistiques structurelles sur les entreprises décrivent la structure, la gestion et les performances des entreprises, jusqu'au niveau d'activité le plus détaillé (plusieurs centaines de secteurs économiques). La collecte de données sur la démographie des entreprises couvre des variables qui expliquent les caractéristiques et la démographie de la population des entreprises. Les données sont principalement issues des répertoires d'entreprises.

Les données utilisées dans le présent communiqué de presse concernent l'année 2012 par souci d'exhaustivité et de cohérence, mais des données plus récentes sont disponibles dans la [base de données](#) dédiée d'Eurostat.

Classes de taille d'entreprises: micro-entreprises = moins de 10 salariés; petites et moyennes entreprises = de 10 à 249 salariés; grandes entreprises = au moins 250 salariés. En outre, dans le présent communiqué de presse, on entend par «entrepreneurs individuels» les entreprises qui n'emploient aucun salarié.

Le **nombre de personnes occupées** comprend le nombre total de personnes travaillant dans l'unité considérée (y compris les propriétaires exploitants, les associés exerçant une activité régulière dans l'unité en question et les aides familiaux non rémunérés) et de personnes travaillant à l'extérieur de l'unité tout en faisant partie de celle-ci et en étant rémunérées par elle (c'est le cas, par exemple, des représentants de commerce, des livreurs ou des équipes de réparation et d'entretien). En sont exclus la main-d'œuvre mise à la disposition de l'unité par des entreprises de travail temporaire, les personnes effectuant des travaux de réparation et d'entretien dans l'unité observée pour le compte d'autres entreprises ainsi que les appelés du contingent.

Le **nombre de salariés** comprend les personnes travaillant pour le compte d'un employeur sur la base d'un contrat de travail et percevant une rémunération sous la forme d'un traitement, d'un salaire, d'émoluments, de gratifications, d'un salaire aux pièces ou d'une rémunération en nature. Appartiennent à cette catégorie les travailleurs à temps partiel, les travailleurs saisonniers, les grévistes et les travailleurs en congé de courte durée; tandis que les bénévoles ou les travailleurs en congé de longue durée en sont exclus.

L'**économie marchande** fait référence aux secteurs NACE Rév. 2 suivants: industrie (sections B à E), construction (section F) et services (sections G à N, à l'exclusion des activités des sociétés holding - K64.2).

L'**économie marchande non-financière** est, à l'exclusion des services financiers et assurances (section K), l'ensemble de l'économie marchande, et comprend en sus la réparation d'ordinateurs et de biens personnels et domestiques (division S95).

Une **création d'entreprise** correspond à la création d'une combinaison de facteurs de production avec la restriction qu'aucune autre entreprise n'est en fait impliquée. Les créations n'incluent pas les entrées survenues dans la population dues à des fusions, des dissolutions, des scissions ou des restructurations au sein d'un ensemble d'entreprises. De même, les entrées survenues dans une sous-population ne résultant que d'un changement d'activité ne sont pas incluses. On parle de création lorsqu'une entreprise part de zéro et commence réellement ses activités à partir de rien. Une création d'entreprise peut être considérée comme une création réelle d'entreprise si de nouveaux facteurs de production, notamment de nouveaux emplois, sont créés. Si une unité «dormante» est réactivée dans un délai de deux ans, cet événement n'est pas considéré comme une création réelle.

Note pays: Royaume-Uni

Les entreprises qui se trouvent sous le seuil de TVA ne sont pas tenues d'être enregistrées au Royaume-Uni. On estime à environ 750 000 le nombre d'entreprises non immatriculées. Il s'agit généralement d'entrepreneurs individuels, qui peut-être travaillent à temps partiel, n'emploient aucun salarié et enregistrent un faible chiffre d'affaires.

Plus d'informations

Site web de la Commission européenne consacré à la Semaine européenne des PME.

Base de données d'Eurostat sur les statistiques structurelles des entreprises.

Métadonnées d'Eurostat sur les statistiques structurelles des entreprises.

Métadonnées d'Eurostat concernant les statistiques sur la démographie des entreprises.

Publié par: **Service de presse d'Eurostat**

Vincent BOURGEOIS
Tél: +352-4301-33 444
eurostat-pressoffice@ec.europa.eu

 ec.europa.eu/eurostat

Production des données:

Baudewina DIJKHUIS
Tél: +352-4301-34 928
baudewina.dijkhuis@ec.europa.eu

 [@EU Eurostat](https://twitter.com/EU_Eurostat)

 **Demandes média:** Eurostat media support / Tél: +352-4301-33 408 / eurostat-mediasupport@ec.europa.eu

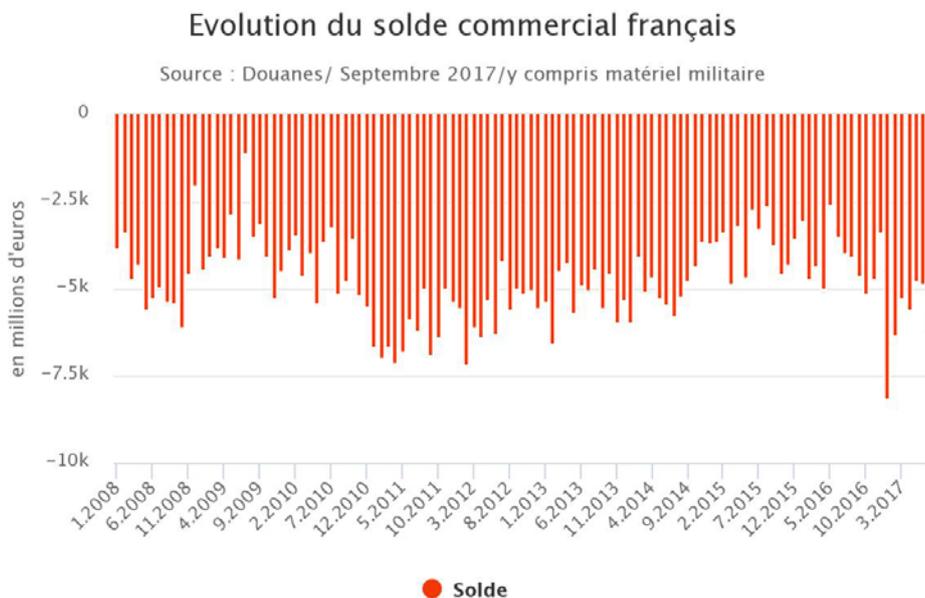
Commerce extérieur : les PME françaises, mauvaises élèves de l'Europe

Par [Grégoire Normand](#) | 24/11/2017, 7:20 | *La Tribune*



Avec les autres pays de l'Union européenne, le déficit commercial de la France s'est creusé à 3,70 milliards (contre 3,51 milliards en août). (Crédits : © Philippe Wojazer / Reuters) Les petites et moyennes entreprises (PME) tricolores sont en bas du classement européen en matière d'exportations en valeur. A l'occasion de la semaine européenne des PME qui se déroule jusqu'au 25 novembre, les défis du gouvernement d'Edouard Philippe pour réduire le déficit commercial français sont immenses.

Le commerce extérieur français souffre encore. [Selon des récents chiffres d'Eurostat](#), le poids des petites et moyennes entreprises françaises (jusqu'à 249 personnes occupées selon la définition retenue par Commission européenne, nldr.) dans les exportations en valeur à l'intérieur de l'Union européenne (*) est le plus faible d'Europe. Sept mois après l'élection d'Emmanuel Macron, le redressement du commerce extérieur français constitue un défi de taille pour le président, après plusieurs années de déficit.



La France à la peine

Bien qu'elles représentent la grande majorité des entreprises en France (95,1%), **la part en valeur des PME françaises dans les exportations intra-européennes s'élève à 21,4% contre 44,6% en moyenne dans l'Union européenne** selon des chiffres de la Commission européenne pour 2015.

Dans cinq États, les PME génèrent plus des deux tiers de la valeur totale des exportations de biens intra-UE: Chypre (88%) et la Lettonie (81%), suivis de la Belgique (70%), de l'Estonie (68%) et des Pays-Bas (67%). A l'inverse, les PME représentent moins du tiers de la valeur des exportations de biens à l'intérieur de l'UE comme la France, l'Allemagne (26%), la Slovaquie (30%) et l'Irlande (32%).

Du côté des importations, la France figure également à la dernière place du classement européen. Dans une large majorité d'États membres, au moins la moitié de la valeur des importations intra-UE de biens provient des PME. En particulier, les PME sont responsables de plus des trois quarts de la valeur totale des importations en Lettonie (85%), à Chypre (82%), en Estonie (79%), en Lituanie (78%) ainsi qu'à Malte (77%).

"Les PME représentent moins de la moitié des importations uniquement en France (31%), en Allemagne (34%), en République tchèque (47%), en Slovaquie (48%) et en Pologne (49%)."

Le poids des grandes entreprises

Si les derniers chiffres de l'institut européen de statistiques peuvent illustrer les difficultés des PME françaises à peser dans le commerce européen de biens, ils soulignent également que ce sont surtout les grandes entreprises qui pèsent à l'international. Les derniers résultats du commerce extérieur français pour 2016 publiés en février dernier rappelaient très bien que si les PME restent les entreprises les plus exportatrices en nombre (95 %), les grandes entreprises et les ETI sont largement majoritaires en montant d'exportations (86%). Sur l'année 2016, les grandes entreprises ont représenté seulement 0,4% du nombre d'exportateurs de biens mais plus de la moitié du montant des exportations (53,7 %).

Au delà du manque de compétitivité des entreprises françaises, l'une des faiblesses de l'appareil exportateur français souvent mentionnée par les experts est que le poids des entreprises de taille intermédiaire (ETI) et leur rôle dans le commerce extérieur sont moindres que dans d'autres États. Et même si les comparaisons entre les ETI allemandes du Mittelstand et les ETI françaises présentent de nombreuses limites [comme le souligne un rapport du ministère de l'Economie](#)(*) sur *"la croissance des petites et moyennes entreprises et leur transformation en entreprises de taille intermédiaire"*, le nombre d'entreprises de taille intermédiaire en France rapporté au nombre d'habitants est toujours inférieur à l'Allemagne quelque soit la source étudiée par les auteurs du document.

Le déficit commercial se creuse à nouveau *

[D'après les derniers chiffres des Douanes](#) publiés au début du mois de novembre dernier, le déficit commercial de la France s'est creusé de 0,5 milliard d'euros en septembre, à 4,7 milliards.

"La détérioration de la balance commerciale concerne essentiellement les produits agricoles et agroalimentaires (repli des exportations plus marqué que celui des importations) et les machines industrielles (contraction des ventes)."

Sur les neuf premiers mois de 2017, le déficit cumulé atteint 48,63 milliards (contre 35,87 milliards sur la période janvier à septembre 2016) soit l'équivalent du déficit commercial enregistré sur l'ensemble de l'année 2016, qui s'était élevé à 48,1 milliards d'euros.

() Le commerce intra-UE désigne toutes les transactions (importations et exportations) entre États membres de l'UE.*

*(**) Extrait : "Toute comparaison en nombre entre les ETI françaises, qui regroupe des entités légales dans des entreprises, et le nombre d'entreprises du Mittelstand allemand ou de tout autre pays apparaît extrêmement hasardeux et affirmer qu'il existe 12.000 ETI allemandes relève davantage de l'exercice de communication que d'une réalité avérée."*

REGARDS SUR LES PME DANS L'HISTOIRE INDUSTRIELLE : UNE INTRODUCTION

Cédric PERRIN
IDHES Evry

Est-il bien raisonnable de vouloir faire une histoire des PME¹ ? Du point de vue de l'économiste, les petites et moyennes entreprises - ou PME - sont une notion stable et bien définie : les petites entreprises sont celles qui emploient entre 10 et 50 salariés ; les moyennes celles de 50 à 250 salariés². Lesdites PME englobent ainsi l'espace de la production située entre l'artisanat (moins de 10 salariés) et la grande entreprise. Cette catégorie n'est pas proprement française puisqu'elle est reconnue par l'Union européenne, ce qui permet d'établir des comparaisons internationales. A cet égard, cette typologie a récemment été enrichie d'une autre catégorie, celle des entreprises de taille intermédiaire (ETI), pour décrire ces « grosses » PME exportatrices qui seraient la force de l'Allemagne et manqueraient tant à l'économie française - qui paraît (presque) éternellement malade de ces PME à en croire certains analystes.

Il convient cependant de ne pas essentialiser un concept qui, pour paraître simple et évident, ne va pas pour autant de soi et ne doit pas être considéré comme un invariant. L'historien doit garder à l'esprit que les PME sont une catégorie statistique d'apparition récente. Le XIX^e siècle ne connaît pas de PME à proprement parler et pour l'historien du XIX^e siècle quasiment toutes les entreprises découvertes dans les cartons d'archives sont des PME (selon les bornes statistiques actuelles). Pour autant, les mots peuvent apparaître plus tard que la réalité qu'ils décrivent et l'historien est souvent amené à utiliser des concepts qui lui sont propres, c'est-à-dire qui n'étaient pas en usage dans le temps qu'il étudie. Ainsi, si les économistes du XIX^e siècle ne parlent pas encore de PME, Karl Marx

¹ Je tiens à remercier Patrick Verley et Claude Didry dont les observations m'ont permis d'enrichir et améliorer une première version de cette introduction présentée lors de l'un des ateliers du VII^e Forum de l'Innovation, organisé par le Réseau de recherche sur l'innovation (RRI) à Paris en juin 2016.

² Pour ne retenir que le critère le plus communément admis, des définitions plus fines incluent d'autres critères comme le volume du chiffre d'affaires.

et Friedrich Engels par exemple, mentionnent bien ces « petits industriels » qui leur paraissent condamnés par le développement des grandes sociétés capitalistes³. La notion de PME apparaît ainsi relative. Il n'existe de petites ou moyennes entreprises que par rapport aux grandes et la perception de la limite entre les deux peut varier selon les activités ou les périodes. Dans le contexte de la « révolution industrielle » que décrivent nombre d'auteurs du XIX^e siècle, la nouveauté marquante paraît bien être l'apparition de grands établissements industriels. Et c'est cette nouveauté aussi qui a longtemps retenu l'attention des historiens, au risque d'oublier la place pourtant essentielle des petites et moyennes entreprises dans l'histoire industrielle.

Les PME ont été un sujet longtemps délaissé par l'histoire (et les sciences sociales plus largement). Parmi les travaux d'histoire économique, l'histoire des entreprises, ou *Business History*, est une histoire du *Big Business*, en multipliant les thèses et les publications dédiées à de grandes entreprises. Ce tropisme peut s'expliquer par un problème de sources et d'accès à celles-ci. Certaines de ces grandes entreprises ont leurs propres centres d'archives, ouverts aux chercheurs, et quand ce n'est pas le cas, les grandes entreprises ont *a priori* laissé plus de traces dans les archives publiques. Elles ont donc paru plus accessibles et plus faciles à étudier. À l'inverse, les sources pour étudier les petites entreprises ont longtemps paru trop lacunaires et dispersées pour pouvoir être exploitées.

Mais l'histoire économique est aussi une histoire de son temps⁴. En France, par exemple, après la Seconde guerre mondiale, les nouveaux dirigeants politiques issus des mouvements de la Résistance entendent rompre avec le (relatif⁵) non-interventionnisme de l'Etat dans l'économie pour faire de celui-ci le garant de la croissance et de la prospérité. Les promoteurs de la modernisation du pays, au sein notamment des commissions du Plan, établissent une véritable mystique de la productivité - parmi eux Jean Fourastié qui a qualifié *a posteriori* cette période de Trente Glorieuses - et ils misent sur l'efficacité attribuée à la grande entreprise fordiste (ou chandlerienne⁶). Les PME se trouvent dès lors disqualifiées, quand elles ne sont pas jugées responsables de l'inflation ou des retards de

³ Karl Marx, Friedrich Engels, 1973, *Manifeste du Parti communiste*, rééd. Livre de Poche, Paris, 1973, p. 15 (première édition, Londres, 1848).

⁴ Jean-Baptiste Fressoz, François Jarrige, 2013, « L'Histoire et l'idéologie productiviste. Les récits de la « révolution industrielle » après 1945 », dans Céline Pessis, Sezin Topçu, Christophe Bonneuil (dir.), *Une autre histoire des « Trente Glorieuses »*, La Découverte, Paris.

⁵ Même au XIX^e siècle, volontiers décrit comme l'apogée du libéralisme, les Etats ne sont jamais restés totalement à distance des entreprises et de l'économie. Voir, par exemple, Emmanuel Fureix, François Jarrige, 2015, *La modernité désenchantée. Relire l'histoire du XIX^e siècle français*, La Découverte, Paris.

⁶ Alfred Chandler, 1978, *The visible hand : the managerial revolution in American business*, Belknap press of Harvard university press, Cambridge.

l'économie française. Les travaux de Rostow et de Gershenkron théorisent le modèle d'un développement industriel linéaire et par étapes, dans lequel les nations réalisent leur décollage (*take-off*) industriel de façon pionnière ou au contraire en retard⁷. Dans ce contexte, les historiens français sont partis à la recherche des grandes entreprises dans l'industrialisation du pays. Les petites entreprises eurent mauvaise presse. Elles se retrouvèrent accusées d'avoir été un facteur d'archaïsme dans une économie française décrite en retard par rapport notamment à l'Angleterre, foyer de la Révolution industrielle. Le même constat peut s'étendre aux pays d'Europe du Sud, et plus globalement aux pays industrialisés tardivement comme le Japon⁸.

Ce désintérêt général, voire l'hostilité, qui a longtemps dominé le regard porté sur les PME doit toutefois être un peu nuancé en rappelant que quelques économistes se sont quand même intéressés aux petites entreprises et aux artisans, par exemple ceux du courant corporatiste des années 1930, parmi lesquels François Perroux, et que par ailleurs, sur le plan politique cette fois, l'attention aux petits entrepreneurs est au cœur de ce que le politiste américain Stanley Hoffman a qualifié de « synthèse républicaine » au sujet de la France de l'entre-deux-guerres, et qui trouve ses équivalents dans d'autres pays d'Europe tels que l'Allemagne ou la Belgique⁹.

À partir des années 1970, la fin de la haute croissance des Trente Glorieuses dans les pays industriels développés et la stagnation des gains de productivité remettent en cause l'efficacité du système fordiste de production et de la grande entreprise concentrée. La croissance devenue « molle » ne crée plus suffisamment d'emplois et le chômage progresse. Pour améliorer leur compétitivité, dans le contexte d'une économie globalisée dans laquelle s'établit une nouvelle division internationale du travail, les firmes transnationales délocalisent une partie de leurs établissements et des emplois vers des pays où les salaires sont faibles et les réglementations sociales et environnementales peu exigeantes, et elles compressent leurs effectifs. Elles contribuent donc à la montée du chômage, devenu un enjeu social et politique majeur dans les démocraties

⁷ Walt W. Rostow, 1960, *The Stages of Economic Growth : A non-communist manifesto*, Cambridge University Press, Cambridge. Alexander Gershenkron, 1962, *Backwardness in Historical Perspective : A Book of Essays*, Belknap Press of Harvard University Press, Cambridge.

⁸ Cf. la contribution de Pierre-Yves Donzé dans le présent volume.

⁹ Sur ce point, cf. K. Sick, 2003, « Deux formes de synthèse sociale en crise. Les classes moyennes patronales de la Troisième République à la lumière d'une comparaison franco-allemande », *Revue d'histoire moderne et contemporaine*, 4, p. 135-154.

de ces économies désormais décrites comme « post-industrielles »¹⁰. La confiance dans la grande entreprise pour assurer le plein emploi et la prospérité s'émousse en même temps que le « compromis fordiste » des années de forte croissance d'après-guerre. Ce changement de perspective ouvre le champ à une « redécouverte » de la diversité des systèmes de production et à une réhabilitation des PME, tant dans la sphère de l'action politique que dans celle de la recherche académique.

Au moins deux grands traits caractérisent ce regain d'intérêt des chercheurs pour les PME. D'une part, de nouveaux travaux d'économistes viennent revaloriser le rôle des PME. Parmi ceux-ci, Michael Piore et Charles Sabel décrivent les atouts des PME dans une « spécialisation flexible »¹¹. Michael Porter va à l'encontre de Chandler en défendant la création d'entreprises et les *startups* plutôt que la supériorité de la grande entreprise¹². En France, Robert Salais souligne, avec Michael Storper, la pluralité et la diversité des « mondes de production »¹³. Dès la fin des années 1970, plusieurs publications ont réévalué les performances des PME en divers domaines (capacité d'innovation, d'exportation...) ¹⁴.

D'autre part, ce renouveau est marqué par une approche territoriale. Le territoire n'est plus simplement un fournisseur de matières premières mais il devient un « acteur » ou plus exactement une institution intermédiaire entre l'entreprise d'une part et l'Etat et l'échelle nationale (et au-delà le monde et la mondialisation) d'autre part. Cette entrée territorialisée est (ré)introduite par les sociologues italiens, dont Giacomo Becattini ou Arnaldo Bagnasco, qui étudient la « Troisième Italie » et ses districts, en particulier celui de Prato¹⁵. Elle s'appuie, sur le plan théorique, sur une redécouverte du concept de district industriel de l'économiste anglais Alfred Marshall¹⁶. Elle s'est enrichie par l'apport de nouvelles notions venues de l'économie régionale, comme celle des « milieux innovateurs »

¹⁰ Sur cette notion du « post- » voir : Olivier Dard, Claude Didry, Florent Le Bot, Cédric Perrin, 2014 & 2015, « Les mille peaux du capitalisme », *L'Homme et la Société*, 1 n° 93/194 & n° 195/196.

¹¹ Michael Piore, Charles Sabel, 1989, *Les Chemins de la prospérité : de la production de masse à la spécialisation souple*, Hachette, Paris.

¹² Michael Porter, 1993, *L'avantage concurrentiel des nations*, InterEditions, Paris.

¹³ Robert Salais, Michael Storper, 1993, *Les mondes de production : enquête sur l'identité économique de la France*, Editions de l'EHESS, Paris.

¹⁴ Voir Michel Lescure, 2001, « Éditorial. Histoire d'une redécouverte : les PME », *Entreprises et histoire*, 28, p. 5-9

¹⁵ Giacomo Becattini, 1979, « Dal settore industriale al distretto industriale : alla ricerca dell'unità d'indagine della economia industriale », *Revista di economia e politica industriale*, 1. Arnaldo Bagnasco, 1977, *Tre Italie : la problematica territoriale dello sviluppo italiano*, Il Mulino, Bologna.

¹⁶ Alfred Marshall, 1906, *Principes d'économie politique*, Paris (1^{ère} éd. Londres, 1890). A. Marshall, 1919, *Industry and trade*, Macmillan, Londres.

de Philippe Aydalot, ou encore inspirée de la théorie des jeux, comme celle de « coopération » d'Adam Brandenburger et Barry Nalebuff¹⁷. Des géographes se sont également emparés du sujet et leurs travaux, dont ceux d'Ann Markusen sur les districts *hub and spokes*, ont permis de diversifier la typologie de ces territoires de PME au-delà du modèle canonique du district marshallien (ou néo-marshallien en y intégrant les apports de Becattini)¹⁸. Enfin, elle a donné naissance à de nouvelles politiques industrielles territorialisées. En France, celles des systèmes productifs localisés (SPL) puis des pôles de compétitivité sont fortement inspirées des districts marshalliens et des *clusters* de Porter. Ce dernier est lui-même intervenu dans la mise en oeuvre de ces politiques ; notamment en Espagne, au Pays basque, où il délimite avec les autorités locales des *clusters* en s'appuyant sur le réseau des PME basques¹⁹.

Les historiens se sont à leur tour saisis de la question et leurs apports conduisent à reconsidérer la place des PME dans l'histoire de l'industrialisation, et ce jusque dans les pays de grandes industries foyers de la « révolution industrielle » comme l'Angleterre. Ces apports de la recherche historique peuvent être décrits, à grands traits ici, autour de trois remarques. Premièrement, à propos de ladite « révolution industrielle », la grande entreprise se révèle bien plus appartenir à la seconde révolution industrielle et au XX^e siècle qu'à la première et au XIX^e siècle. Pour le dire autrement, l'industrialisation (de l'Europe d'abord) a été le fait de PME. La grande entreprise de plusieurs centaines de salariés, et *a fortiori* de plus de 1000 salariés, reste rare jusqu'à la fin du XIX^e siècle, et cela y compris dans l'Angleterre, précocement engagée dans cette mutation. A Birmingham, par exemple, l'usine de Soho de Boulton et Watt demeure l'exception plus que la règle. Les industries de la coutellerie à Sheffield et du textile du Lancashire sont animées par des grappes de PME dont la description et l'analyse ont servi de modèles à Alfred Marshall pour élaborer son concept de district industriel. De manière plus générale, la production industrielle a davantage augmenté grâce à la multiplication des unités de production, qui restent de petites entreprises, que par l'émergence de grandes usines qui l'auraient concentrée. Ce schéma s'est répété dans de multiples lieux en Europe, comme, par exemple, le gros

¹⁷ Philippe Aydalot, 1986, *Milieux innovateurs en Europe*, Gremi, Paris. Adam Brandenburger et Barry Nalebuff, 1996, *La Co-opération, une révolution dans la manière de jouer concurrence et coopération*, Village Mondial, Paris.

¹⁸ Ann Markusen, 1996, « Sticky places in slippery space: a typology of industrial districts », *Economic geography*, vol. 72, no 3, p. 293-313.

¹⁹ Santiago López, Jesus M. Valdaliso, 2011, « Del acero y el cobre al silicio, del mercado nacional al mercado mundial. Orígenes y evolución de gaia, el clusters de las TICs del País Vasco », dans Jordi Catalan, José Antonio Miranda, Ramon Ramon-Muñoz (eds.), *Districts y clusters en la Europa del Sur*, LID, Madrid.

bourg de Meyrueis en Lozère dont l'industrie textile, composée notamment de filatures de laine et de chapelleries, se développe au cours du XIX^{ème} siècle par la création de multiples ateliers (la commune en a compté jusqu'à 17 alors qu'elle n'a jamais rassemblé plus de 2200 habitants à son apogée entre les recensements de 1836 et 1851) qui font la fortune de leurs propriétaires²⁰.

Deuxièmement, la recherche historique sur les petites entreprises s'est d'abord développée dans les années 1970 autour de problématiques plus politiques et sociales qu'économiques, telles que la place des classes moyennes indépendantes ou l'univers de la boutique²¹. Avec l'affaiblissement de la prégnance de l'analyse marxiste, les historiens ne se sont plus focalisés sur les classes sociales antagonistes du monde ouvrier et de la bourgeoisie et commencent à s'intéresser aux classes moyennes, dont les classes moyennes indépendantes et les petits entrepreneurs. Il faut attendre le début des années 1990, en France tout du moins, pour voir les premières thèses et les premiers travaux d'histoire économique consacrés aux PME, notamment ceux de Michel Lescure, à leur rôle dans la croissance économique et le développement industriel²². Ils ont été suivis au cours des années 2000, et depuis, par de nouvelles publications, souvent issues de thèses de doctorat, consacrées aux petites entreprises et aux petits entrepreneurs, y compris l'artisanat et les artisans, ou à des études de régions, de villes ou de branches d'activités industrielles structurées autour des PME²³. Cette éclosion de travaux sur l'histoire des petites industries a contribué à décrire le processus d'industrialisation sur

²⁰ Sur le développement de ces industries textiles méconnues dans le Sud de la France, voir : Jean-Michel Minovez, 2012, *L'industrie invisible : les draperies du Midi, XVII^e-XX^e siècles. Essai sur l'originalité d'une trajectoire*, Paris, CNRS éditions ; ainsi que la contribution du même auteur dans le présent volume.

²¹ A titre d'exemples : les actes du colloque *Petite entreprise et croissance industrielle (XIX^e-XX^e)*, Commission internationale d'histoire des mouvements sociaux et des structures sociales, Éditions du CNRS, Paris, 1981 ; ou encore : Geoffrey Crossick, Heinz-Gerard Haupt, 1995, *The Petite Bourgeoisie in Europe 1780-1914*, Routledge, Londres.

²² Michel Lescure, 1996, *PME et croissance économique. L'expérience française des années 1920*, Economica, Paris.

²³ Pierre Judet, 2004, *Horlogeries et horlogers du Faucigny (1849-1934). Les métamorphoses d'une identité sociale et politique*, PUG, La pierre et l'écrit ; et la contribution du même auteur dans le présent volume. Florent Le Bot, 2007, *La fabrique réactionnaire : antisémitisme, spoliations et corporatisme dans le cuir, 1930-1950*, Presses de Science-Po, Paris. Pierre Vernus, 2008, *Art, luxe et industrie. Bianchini Férier, un siècle de soirées lyonnaises (1882-1992)*, Presses universitaires de Grenoble, Grenoble. Claire Zalc, 2007, *Immigrants et indépendants, parcours et contraintes : les petits entrepreneurs étrangers dans le département de la Seine, 1919-1939* (thèse de doctorat soutenue à l'université Paris X, 2002). Cédric Perrin, *Entre glorification et abandon. L'Etat et les artisans en France (1938-1970)*, Comité pour l'histoire économique et financière de la France, Paris.

la longue durée, voire la très longue durée, en termes « d'industrialisation douce » ou de « révolution industrielle » plutôt que de « révolution industrielle » ou de *take-off*²⁴.

Enfin, troisièmement, réintroduire les industries petites et moyennes dans la recherche conduit aussi à revoir l'histoire industrielle d'espaces considérés jusque-là comme en retard ou en marge de l'industrialisation. En France, l'ouest et le sud-ouest ne peuvent plus être vus comme des déserts industriels à la lumière des travaux consacrés à des districts industriels - tels ceux de Fougères dédiés à la fabrication des chaussures, Limoges à celle de la porcelaine, Château-Renault à celle des cuirs par exemple - ou à des industries « invisibles » - comme les draperies du Midi²⁵. A cet égard, la recherche historique s'est à son tour emparée avec profit des notions de district et de territoire dans les années 2000²⁶. A une autre échelle, la même remarque peut s'étendre aux pays de l'Europe du Sud²⁷, dont l'Italie, qui apparaît pionnière en la matière grâce aux publications de Becattini et Bagnasco, mais aussi l'Espagne ou le Portugal et, au-delà, aux pays d'Amérique latine comme par exemple l'Argentine, le Brésil ou le Mexique. Apparaissent ainsi des pays aux structures industrielles dualistes, comme la France, le Japon ou l'Italie, avec quelques grandes entreprises ou groupes industriels et tout un tissu dense de PME, mais aussi des pays dans lesquels l'industrie s'est développée en l'absence de grande entreprise

²⁴ Jean-Marc Olivier, 2004, *Des clous, des horlogers et des lunettes. Les campagnards moréziens en industrie (1780-1914)*, CTHS, Paris. Du même auteur, *Petites industries, grands développements. France, Suisse, Suède (1780-1930)*, HDR, 2008, Université De Toulouse 2 ; et sa contribution dans le présent volume. La notion de « révolution industrielle » provient des travaux de Jan de Vries ; voir par exemple : *The industrious revolution : consumer behavior and the household economy, 1650 to the present*, Cambridge University Press, Cambridge, 2008.

²⁵ Voir les travaux respectifs de F. Le Bot et J.-M. Minovez, *op. cit.* ; C. Perrin, « Le district en échec. L'exemple des tanneries de Château-Renault (v.1860-1985) », Natacha Coquery, Matthieu de Oliveira (dir.), 2015, *L'échec a-t-il des vertus économiques ?*, Comité pour l'histoire économique et financière de la France, Paris ; « La construction de territoires industriels. Les industries animales dans l'Ouest de la France : Château-Renault et Surgères », *Marché et organisations*, 23, 2015.

²⁶ Jean-François Eck, Michel Lescure (dir.), 2002, *Villes et districts industriels en Europe occidentale XVII^e-XX^e siècles*, Presses universitaires de Tours, Tours ; Michel Lescure (dir.), 2006, *La Mobilisation du territoire. Les districts industriels en Europe occidentale du XVII^e au XX^e siècle*, CHEFF, Paris ; Jean-Claude Daumas, Pierre Lamard, Laurent Tissot (dir.), 2007, *Les territoires de l'industrie en Europe (1750-2000)*, Entreprises, régulations et trajectoires, Presses universitaires de Franche-Comté, Besançon. F. Le Bot, C. Perrin (dir.), 2011, *Les chemins de l'industrialisation en Espagne et en France. Les PME et le développement des territoires (XVIII^e-XX^e siècles)*, Peter Lang, Bruxelles.

²⁷ Sur cet espace, voir notamment : Jordi Catalan, José Antonio Miranda, Ramon Ramon-Muñoz (eds.), *Distritos y clusters...*, *op. cit.*

ou dans lesquels celle-ci n'émerge que très tardivement (soit, pas avant la fin du XX^e siècle), comme l'Espagne.

A l'encontre du modèle canonique mais désormais daté, de la révolution industrielle centrée sur les foyers industriels du nord-ouest (à commencer par l'Angleterre), l'usine, la grande industrie, les industries lourdes..., c'est une industrialisation polymorphe qui se découvre, qui donne plus de place aux PME, aux industries de consommation, aux marges de l'Europe (et au-delà)... Avec également des chronologies et des rythmes différents, à l'image de l'Espagne qui traverse successivement le *fracaso* (l'échec) d'une première industrialisation importée au début du XIX^e siècle²⁸, un nouveau développement industriel plus divers, largement fondé sur des industries de consommation organisées autour de PME et de districts²⁹, à partir de la fin du même siècle, qui débouche sur un vif essor dans le premier tiers du XX^e siècle, cassé par la guerre civile et les premières années du franquisme, avant de connaître le temps du *desarrollo* (développement) puis l'ouverture européenne et enfin de nouvelles interrogations sur le passage du miracle au mirage espagnol à l'occasion de la crise ouverte en 2008. On est loin, avec cet exemple, d'une croissance linéaire et continue, initiée par un quelconque *take-off* puis portée et concentrée autour de grandes entreprises motrices du « progrès » et du développement économique.

²⁸ Ce thème du *fracaso* a été introduit dans l'historiographie espagnole par Jordi Nadal (*El Fracaso de la revolución industrial en España : 1814-1913*, Ariel, Barcelone, 1975) avant d'être discuté et nuancé par d'autres auteurs, dont J. Nadal lui-même. Une présentation dans : Jordi Nadal, Carlos Sudriá, 1994, « La controverse sur le retard économique de l'Espagne dans la seconde moitié du XIX^e siècle (1860-1913) », *Revue d'histoire moderne et contemporaine*, 41-2, p. 329-352

²⁹ J. Nadal., J. Catalan (dir.), 1994, *La cara oculta de la industrialización española. La modernización de los sectores no líderes (siglos XIX y XX)*, Alianza, Madrid. Luis Germán, Enrique Llopis, Jordi Maluquer de Motes y Santiago Zapata (dir.), 2001, *Historia económica regional de España (siglos XIX y XX)*, Crítica, Barcelone.

Les PME au cœur de la compétitivité : le décrochage France-RFA

Bulletin économique du CIRAC, juillet 2013

Alain Fabre



Alain Fabre,
Conseil financier
d'entreprises,
Expert économique à la
Fondation Robert Schuman
et à l'institut de l'Entreprise

Les performances allemandes comparées au décrochage français renvoient à une stratégie de croissance fondée sur l'activité productive dans un cas et, dans l'autre, sur l'abandon de la production en faveur de la consommation, supposée être illimitée grâce à la dépense publique. Dans cette alternative formée à la fin des années 1990, l'Allemagne a fait le bon choix, la France le mauvais : loin d'être post-industriel, le monde du XXI^e siècle est au contraire hyper-industriel. Les PME, qui traduisent le mieux les caractéristiques du territoire national comme lieu de production, sont en fait le véritable levier de la croissance et de la résorption du chômage. Centre de la stratégie de croissance en Allemagne, les PME sont réduites à la portion congrue en France : la déficience française de PME de 50 personnes et plus constitue le défi le plus important et le plus pressant à relever pour la politique économique française. L'exemple allemand montre combien la mobilisation des atouts compétitifs des PME peut générer d'élévation du niveau de vie et de création d'emplois. Le gouvernement français semble avoir pris conscience et du problème et des vertus des exemples allemands. Mais saura-t-il mettre en œuvre les leçons de l'expérience ?

La crise survenue à partir de 2008 a conduit, en raison de ses effets déstabilisants sur le rythme de la croissance, le marché du travail et l'endettement des Etats, notamment au sein de la zone Euro, à faire retour sur les stratégies économiques à long terme. La crise a largement montré l'épuisement des stratégies keynésiennes comme celles menées en France, fondées sur la stimulation de la croissance par la consommation, elle-même soutenue par la dépense publique. A l'inverse, l'Allemagne a montré la robustesse de sa stratégie fondée sur un système productif solide et compétitif. Contraste emblématique de cette dichotomie, alors que la France a connu en 2009 une contraction de son PIB (-2,5 %) inférieure de moitié à celle de l'Allemagne (-4,5 %), le chômage s'est envolé dans un cas alors que dans l'autre cas, non seulement il a résisté, mais il a même reculé.

Cette différence souligne la capacité de réaction à un choc de nature similaire : dans le cas de l'Allemagne, l'aptitude des entreprises à y faire face en raison d'une structure financière solide et de la possibilité de recourir à l'ajustement facile de la quantité de travail – recours à la flexibilité interne et au travail partiel – évite de faire des licenciements la variable d'ajustement de l'adaptation aux chocs (voir REA 101/2011). Dans le cas français, faute de pouvoir compter sur ces deux leviers, la crise ne laisse pas que des traces conjoncturelles : elle provoque la contraction du système productif et l'ajustement par le chômage. En Allemagne, les entreprises peuvent facilement profiter de la reprise de l'activité quand en France, elles ne peuvent en tirer parti, tant la crise les laisse meurtries.

Outre les différences d'évolution des coûts salariaux, de compétitivité, la différence de comportement de l'économie française avec l'économie allemande renvoie aussi de la part des élites françaises à une erreur à peu près totale de compréhension de l'accélération de l'économie internationale sous l'effet de sa mondialisation accrue qui ne fait que souligner davantage la lucidité allemande. De 1982 à 1995, la France avait rétabli sa compétitivité industrielle avec des coûts

La crise a révélé que...

...France et Allemagne n'ont pas la même capacité de réaction

Deux lectures de la mondialisation

salariaux (+2 %) croissant moins vite que la productivité (+3 %), provoquant ainsi une élévation de la croissance, un net fléchissement du chômage, et surtout, à l'aune du propos de la présente réflexion, un excédent extérieur industriel structurel. A la fin des années 1980, les entreprises industrielles françaises étaient les plus profitables du G7, derrière les firmes américaines.

France :
'américanisation' et modèle
de l'entreprise sans usine

Inversement, après la chute du Mur de Berlin, les élites françaises eurent la conviction que le monde entrait dans l'âge post-industriel et celui de la fin du travail, pour faire écho au livre au titre éponyme de Jeremy Rifkin, paru en France en 1996 et qui eut un très grand retentissement. Du coup, après la qualification de la France pour l'Euro, les gouvernements abandonnèrent la politique de désinflation compétitive pour une stratégie marginalisant les entreprises, de ralliement à une vulgate keynésienne post-industrielle et post-travail où la consommation est le moteur de la croissance : réduction du temps de travail, distribution généralisée de droits sociaux fictifs financée par la hausse des prélèvements sur les entreprises. Les dirigeants d'entreprises français, à l'exemple de Serge Tchuruk qui prit en 2001 la direction du Groupe Alcatel, participèrent également activement à la conception et à la diffusion de ce nouveau modèle d'entreprise sans usine. Dans ce mélange hétéroclite de vulgate keynésienne et de néo-libéralisme financier, le solde extérieur importe finalement peu, puisque les marchés acceptent de financer instantanément et indéfiniment les déficits des paiements courants dont l'essentiel de la contrepartie se trouve dans l'endettement croissant des Etats. On l'a noté, la France a transposé assez naïvement et sans beaucoup de lucidité le modèle en vogue aux Etats-Unis depuis l'ère Reagan où il repose sur des conditions financières et monétaires qu'aucun autre pays ne peut reproduire.

Allemagne :
approche pro-active
de la globalisation

En Allemagne, la chute du Mur de Berlin a également donné lieu à une interrogation profonde sur la stratégie à mener. Le choc concomitant de la réunification et de l'accélération de la mondialisation, dans un contexte intérieur et extérieur de questionnement sur le bien-fondé du modèle rhénan, a conduit au choix inverse de celui opéré en France : mobilisation accrue des avantages comparatifs allemands pour non pas subir la mondialisation, mais au contraire tirer parti de ses opportunités, en optant pour une stratégie de montée en gamme de l'appareil productif au moyen d'une évolution des coûts salariaux inférieure à celle de la productivité. L'*Agenda 2010* porté par le Chancelier Schröder symbolise la prise de conscience que, dans une économie mondiale où les échanges sont industriels à hauteur des deux tiers, la spécialisation industrielle sur le haut de gamme devient la clé d'une croissance soutenue et la réponse adéquate à la volonté de préserver une protection sociale qui, somme toute, n'est pas moindre qu'en France. A rebours du diagnostic français – et anglo-saxon – les élites allemandes ont compris que non seulement le monde du XXI^e siècle, loin d'être post-industriel, est véritablement hyper-industriel, et qu'une insertion correcte dans la troisième révolution industrielle – celle qui place Internet au cœur des processus de production – est la condition première pour préserver son rang dans la hiérarchie de la mondialisation.

La crise de la zone Euro
est au fond une crise des
stratégies d'industrialisation

Enfin, la crise de la zone Euro, dont la manifestation première met en évidence une crise de la dette des Etats, est avant tout une crise des stratégies d'industrialisation : industrialisation accrue au Nord dont l'Allemagne est l'exemple le plus probant ; désindustrialisation au Sud, due à une bulle d'endettement public en France, une bulle immobilière et bancaire en Espagne.

Les PME, hérauts ou victimes des stratégies nationales

La prise de conscience tardive en France de ces processus à l'œuvre, de la pertinence des choix opérés en Allemagne, est le fond du regard porté sur l'un par l'autre. Si la France et l'Allemagne ont conscience de leur rôle clé pour la construction d'une stratégie de développement pour la zone Euro, la manière dont le modèle rhénan a su faire la démonstration de ses mérites conduit à comparer en profondeur les ressorts à l'œuvre. C'est bien sûr le rôle respectif des PME qui reflète le mieux la différence de nature entre les deux modèles.

Ce n'est pas aux extrêmes du spectre du tissu productif que la différence apparaît, mais au milieu : celui des PME. Selon la Cour des comptes (2011), la France dénombre 23 grands groupes contre 18 pour l'Allemagne ; le nombre d'entreprises est proche en proportion de la population : 3,6 millions en Allemagne, 3,1 millions en France. Sur la base de données Rexecode (2011), la France se distingue en revanche de l'Allemagne par la faiblesse relative et absolue de son tissu de PME : 85 000 entreprises de plus de 20 personnes en France contre 134 000 en Allemagne, soit un rapport de 1,6. La faiblesse française, qui se manifeste dès que les effectifs dépassent 20 personnes, est bien plus nette au dessus de 50 salariés puisqu'on compte deux fois moins de PME qu'en Allemagne. Selon la Cour des comptes encore, tous secteurs confondus, la France compte deux fois moins d'entreprises de taille intermédiaire – de 250 à 5 000 salariés – que l'Allemagne : 5 000 contre 10 000. Les données Rexecode montrent que depuis 2000, la France a perdu environ 15 % de ses entreprises industrielles quand l'Allemagne conservait les siennes. Dans le domaine industriel, les écarts sont semblables. La France recense 23 000 entreprises industrielles de plus de 20 salariés contre 37 000 en Allemagne, soit un ratio de 1,6. Dès que le seuil de 50 salariés est franchi, le ratio s'élève à 2 : l'Allemagne compte 17 000 entreprises de 50 à 250 salariés contre 7 400 en France, soit 2,3 fois plus que la France ; l'Allemagne compte 4 200 entreprises industrielles de plus de 250 personnes contre moins de 2 000 en France, soit 2,1. En France, les entreprises de plus de 50 personnes représentent environ 3 % du total contre 10 % en Allemagne.

Quand on compare les évolutions dans nos deux pays depuis une dizaine d'années, on ne peut qu'être frappé par le lien entre l'érosion de la base productive industrielle française et l'affaiblissement de ses PME alors que la réussite industrielle internationale allemande repose largement sur celle de son *Mittelstand*. De 2000 à 2007, la valeur ajoutée industrielle a progressé de 22 % en RFA et de 2,3 % en France. Alors que la valeur ajoutée industrielle française s'élevait à 49 % de celle de l'Allemagne, elle n'en représentait plus que 40 % en 2010. De 2001 à 2007, le taux de croissance annuel moyen de la valeur ajoutée de l'industrie manufacturière allemande a crû à un rythme 2,4 fois plus rapide que celui de l'industrie française : 1,9 % contre 0,8 %. La productivité globale a connu une croissance plus vive en France qu'en RFA (2,4 % contre 1,3 %). L'Allemagne a aussi bénéficié de l'arrêt de la baisse des heures travaillées quand la France subissait la baisse de la contribution du facteur travail : réduction des effectifs et du temps de travail. C'est un phénomène purement capitalistique qui s'est opéré car ce qui frappe, c'est la contraction de l'excédent brut d'exploitation de l'industrie manufacturière. En 2000, il atteignait 68 milliards € en France contre 109 milliards € en Allemagne ; en 2010, il est revenu à 36 milliards € dans le premier cas (-47 %) contre une progression à 117 milliards € dans l'autre (+7 %). Comme le relèvent Christian Saint-Etienne et Robin Rivaton dans une étude récente (2013), le constat à la fin des années 2000 se traduit par un véritable effacement industriel français : *« la France a alors mentalement acté sa sortie de l'industrie. Il nous reste quelques ingénieurs brillants, des entrepreneurs courageux et quelques activités industrielles, mais nous ne sommes plus une grande puissance industrielle »*.

Le manque de PME en France par rapport à l'Allemagne provient donc d'un diagnostic erroné, celui de la consommation sanctuarisée par une dépense publique sans limites qui aboutit à un tissu productif asservi à cet objectif ; la comparaison montre surtout que c'est la structure financière des entreprises en relation avec la capacité de conserver ou non au sein de l'entreprise les gains de productivité qui est la clé de la réussite allemande et de la déficience française.

La place des PME en France et en Allemagne traduit deux conceptions de l'ordre économique et social

La France et l'Allemagne se singularisent par une différence de statut de l'entreprise dans la stratégie économique et l'ordre social. En France, les objectifs

**Le *Mittelstand*,
base industrielle
de l'Allemagne**

**France :
les PME asservies au
dogme de la consommation**

**En France : l'Etat,
ordonnateur de l'ordre social...**

de l'Etat occupent la première place : la société est subordonnée à l'Etat, ce qui suppose un ordre économique dans lequel les entreprises lui sont liées de fait ou de droit. La fascination que les thèses keynésiennes exercent sur les élites françaises tient pour une bonne part au fait qu'en déconnectant de façon significative la consommation des ménages de la production des entreprises, elle resserre leur dépendance à l'égard de l'Etat. Dans la même veine, quand les élites françaises militent pour la politique industrielle dont le modèle s'inspire du colbertisme, il s'agit là encore d'un ordre social dont l'Etat est l'ordonnateur. Dans ce modèle keynésien et colbertiste qui constitue la caractéristique essentielle de l'économie française, les PME sont réduites à la portion congrue. D'une part, le monde de la production est second par rapport à celui de la consommation qui provient largement de la régulation de la société par la dépense publique ; d'autre part, l'univers de la production se trouve largement rattaché à l'imperium étatique. Si l'on cherche à identifier les racines doctrinales de la conception française, on peut citer le Général de Gaulle qui, revenant sur son action, formulait ainsi sa doctrine économique dans ses *Mémoires d'espoir* : « *Pourtant, bien que la liberté reste un levier essentiel de l'œuvre économique, celle-ci n'est pas moins collective, commande directement le destin national et engage à tout instant les rapports sociaux. Cela implique des règles qui ne sauraient procéder que de l'Etat. Bref, il y faut le dirigisme* ».

... privilégie les
grands groupes
liés au secteur public

Même si, avec le temps, le style différent de ses successeurs, les crises qui se sont succédé depuis le milieu des années 1970, du Plan Calcul aux noyaux durs des privatisations, les formes d'intervention ont évolué, ne serait-ce que pour tenir compte des normes européennes, l'Etat a toujours tenu à conserver des leviers d'implication directe dans le développement de l'activité productive, lui conférant un rôle directeur dans le développement économique. Dans ce schéma, la manière dont l'Etat agit conduit à favoriser les grands groupes, plus particulièrement les groupes publics. Si l'on prend l'exemple du Fonds industriel de Modernisation (FIM) créé en 1983 pour soutenir la modernisation des entreprises et doté de 19 milliards de francs, technique assez emblématique de la politique industrielle française, la mobilisation de ressources publiques aboutit à diriger 66 % des crédits à de grandes entreprises de plus de 2000 salariés, la moitié des entreprises concernées ayant des liens capitalistiques avec le secteur public. Dans la même ligne doctrinale, la politique industrielle française, qui tend à pratiquer le ciblage de ses interventions, alimente ultimement un véritable circuit inversé qui revient à diriger, à travers taxes et subventions, les gains de productivité des PME vers les grands groupes, publics bien souvent.

En Allemagne,
le *Mittelstand*
est au centre
de l'ordre économique et social

Dans ces conditions, les PME au sens *Mittelstand* du terme (voir Bourgeois, 2010) ont peu de place dans la conception française du développement économique. Dans un schéma de type « colbertiste », l'action économique repose sur une relation voulue étroite entre commande publique et groupes publics, l'entraînement des PME dans le sillage de ce type de développement se diffusant par le canal de la sous-traitance. On peut presque dire que, dans ce domaine, l'Allemagne repose sur un paradigme inverse de celui qui a cours en France. L'économie sociale de marché qui repose sur une concurrence libre et non faussée, avec probablement en mémoire les errements des cartels d'avant-guerre, se défie foncièrement de tout ce qui peut s'apparenter à de l'interventionnisme public, qu'il s'agisse d'altérer l'accumulation et la 'circulation' des gains de productivité des entreprises ou qu'il s'agisse d'une politique industrielle visant à constituer sur le modèle français forgé dans les années 1960-1970, des champions nationaux en fonction de priorités étatiques.

L'Allemagne se distingue donc de la France par un cadre conceptuel de son développement économique qui fait des PME et de leur croissance autonome le centre de l'ordre économique et social, et d'une certaine manière de l'ordre national sur lequel l'Allemagne a entendu se reconstruire après la tragédie de la seconde Guerre mondiale, ordre qui devenait ainsi la base de la légitimité politique du nouvel Etat fédéral. De la même façon que de Gaulle incarne la

manière française de voir les choses, c'est Ludwig Erhard qui est associé à la conception allemande de l'économie de marché sociale de l'après-guerre. Dans un discours prononcé le 21 avril 1948, voici comment il affirmait ses principes : *« Il faut libérer l'économie des contraintes étatiques. (...) Il faut éviter l'anarchie et l'Etat termite, (...) car seul un Etat établissant la liberté et la responsabilité des citoyens peut légitimement parler au nom du peuple ».*

Les deux pays se distinguent ainsi par la dévolution du rôle directeur à l'Etat en France ou à la société en Allemagne. Deux exemples emblématiques le signalent d'une manière particulièrement parlante : alors que la France a interdit les fondations par la loi Le Chapelier de 1791, elles se sont imposées en Allemagne tout au long du XIX^e siècle. Il en existe environ 570 en France contre 18 000 en Allemagne (Saint-Etienne, Rivaton, 2013) où elles jouent un rôle clé dans la pérennisation du capital des entreprises familiales. Le centralisme français a eu pour effet de déclasser les entités de petite taille autonomes que sont les PME, quand le polycentrisme du fédéralisme allemand crée des conditions favorables à leur essor et à leur pérennité. La France est une économie étatique qui laisse peu de place à l'autonomie des acteurs sociaux et à la régulation économique et sociale par les réseaux.

Les PME allemandes tirent parti de leur enracinement local qui n'est nullement incompatible avec la vitalité des grands marchés mondiaux qui leur assurent une croissance organique soutenue, quand les PME françaises apparaissent vite pénalisées dans un univers centralisé mais paralysant qui les contraint – aujourd'hui encore – à viser prioritairement un développement intérieur combiné le cas échéant à de opérations de croissance externe à titre de compensation de la difficulté à aller sur les marchés internationaux. Dans cet univers rhénan où l'Etat est tenu à l'écart, l'écosystème des chambres de commerce à l'étranger, des réseaux comme de la négociation sociale, la responsabilité et la solidarité des acteurs est la règle. D'où cette aptitude à forger des compromis quand la France pousse à les considérer comme une compromission qui interdit la manifestation d'une vérité pleine et entière. De cette double caractéristique structurelle, l'Allemagne a su tirer parti pour trouver sa place dans une économie mondiale faisant émerger de nouveaux acteurs qui sont autant de nouveaux marchés, quand la France a pris le parti de sanctuariser son modèle social quitte à faire de la liquidation de son industrie et de ses PME le mode de régulation de sa mondialisation défensive.

**Deux conceptions
de l'autonomie des acteurs sociaux**

**"Renforcer les contributions des PME dans une économie mondialisée et numérique"
Réunion du Conseil de l'OCDE au niveau des ministres
Paris, 7 et 8 juin 2017**

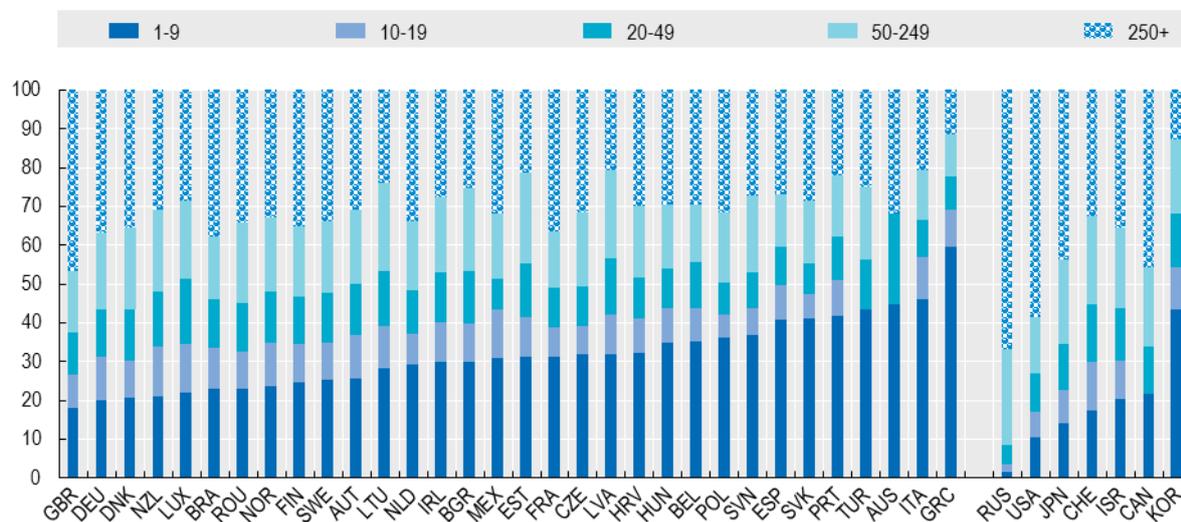
2. La contribution que les PME apportent à différents aspects du bien-être économique et social pourrait être renforcée

Partout dans le monde, les PME jouent un rôle clé dans l'économie nationale en créant des emplois et de la valeur ajoutée...

8. Dans la zone OCDE, les PME sont la forme d'entreprise la plus courante, puisqu'elles représentent environ 99 % de l'ensemble des entreprises. Elles constituent la principale source d'emploi, avec 70 % des emplois en moyenne, et sont des acteurs majeurs de la création de valeur, puisqu'elles produisent en moyenne entre 50 % et 60 % de la valeur ajoutée (graphique 1) (OCDE, 2016b). Dans les pays émergents, les PME représentent jusqu'à 45 % de l'emploi total et 33 % du PIB. Lorsque l'on prend en compte la contribution des entreprises informelles, il apparaît que les PME comptent pour plus de la moitié des emplois et du PIB dans la plupart des pays, tous niveaux de revenu confondus (SFI, 2010). De plus, le développement des PME peut favoriser la diversification et la résilience économiques – un aspect qui revêt un intérêt spécifique pour les pays riches en ressources, particulièrement vulnérables aux fluctuations des prix des matières premières.

Graphique 1. Les PME représentent la principale source d'emplois dans le secteur marchand

En pourcentage de l'ensemble des personnes occupées, ensemble de l'activité du secteur marchand, 2014 ou dernière année disponible



Notes : Pour le Canada, la Suisse, Israël, le Japon, la Corée, les États-Unis et la Fédération de Russie, les données n'incluent pas le décompte des entreprises sans salariés. L'unité statistique utilisée pour la Corée et le Mexique est l'établissement. Pour le Royaume-Uni, les données présentées n'incluent pas les quelque 2.6 millions de petites entreprises non enregistrées. Pour l'Australie, le Canada et la Turquie, la catégorie « 1-9 » correspond à « 1-19 ».

Source : OCDE (2017), Panorama de l'entrepreneuriat 2017, Éditions OCDE, Paris, à paraître.

... et en contribuant à l'innovation

9. La contribution des PME à la dynamique de l'innovation a augmenté au cours des dernières décennies, sous l'effet d'une croissance des revenus, d'une segmentation de la demande sur les marchés et des évolutions technologiques, qui ont permis aux PME de renforcer leurs avantages comparatifs et allégé les handicaps structurels dont elles souffraient du fait de la faiblesse de leurs ressources et de leur capacité limitée à dégager des économies d'échelle.

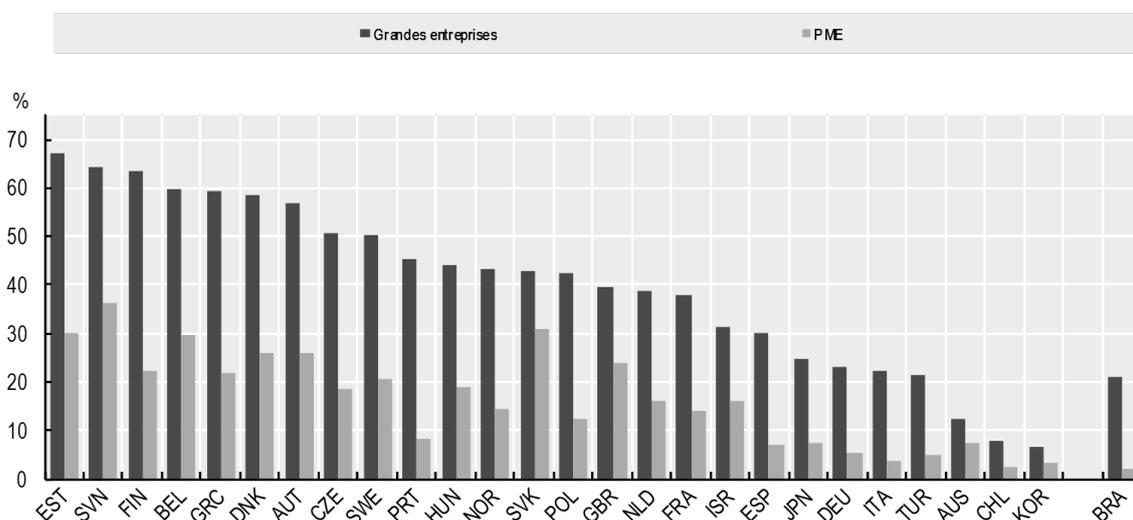
10. Si toutes les PME ne sont pas innovantes, on trouve souvent de nouvelles petites entreprises à l'origine des innovations radicales qui sont déterminantes pour la croissance économique – en effet, ces entreprises peuvent exercer en dehors des modèles dominants, exploiter des opportunités technologiques ou commerciales laissées de côté par des entreprises plus établies ou encore permettre la commercialisation de la connaissance produite dans les universités ou des organismes de recherche, qui sinon serait restée inexploitée sur le plan commercial (Baumol, 2002 ; OCDE, 2010a). À titre d'exemple, en Europe, les PME sont à l'origine d'environ 20 % des brevets, l'une des mesures de l'innovation, dans les domaines liés à la biotechnologie (Eurostat, 2014). Elles contribuent en outre à la création de valeur en adoptant des innovations produites ailleurs et en les adaptant à des contextes différents par des modifications progressives, et en fournissant des produits nouveaux ou de niche qui répondent à divers besoins des clients. Elles permettent également de desservir des territoires dont l'échelle est insuffisante pour intéresser les entreprises de plus grande taille.

11. L'économie du savoir, l'essor de l'innovation non technologique et l'émergence de modes d'innovation ouverts ou fondés sur des réseaux ont aussi permis à de nouvelles petites entreprises d'accroître leur contribution à l'innovation (OCDE, 2010a). L'activité d'innovation des PME dépend en grande partie des transferts indirects de connaissances, de l'accès à des réseaux et des possibilités offertes

de nouer des partenariats avec d'autres acteurs, notamment de plus grandes entreprises. La mondialisation a donné une plus grande place à la collaboration transfrontière dans l'innovation – tant pour obtenir de l'étranger des éléments à l'appui de l'innovation (idées, financement, compétences, technologies) que pour exploiter les résultats obtenus (produits et services, brevets, licences, etc.) sur les marchés étrangers. Toutefois, la vraie difficulté pour les PME consiste à identifier et à nouer des liens avec des partenaires et des réseaux du monde de la connaissance au niveau local, national et mondial, mais aussi à développer des compétences et des pratiques de gestion appropriées pour coordonner la connaissance produite par des partenaires extérieurs et l'intégrer dans les pratiques et les processus d'innovation internes (graphique 2) (OCDE, 2013b).

Graphique 2. Les PME sont moins connectées aux réseaux internationaux de partage des connaissances que les grandes entreprises

Entreprises engagées dans des collaborations internationales à des fins d'innovation, par taille, en pourcentage des entreprises actives dans l'innovation de produit et/ou de procédé, dans chaque catégorie de taille, 2010-12



Source : OCDE (2016), Science, technologie et industrie : Tableau de bord de l'OCDE 2015 : L'innovation au service de la croissance et de la société, Éditions OCDE, Paris, d'après Eurostat, Enquête communautaire sur l'innovation (CIS-2012) et sources nationales, juin 2015.

Les PME jouent un rôle essentiel dans les efforts engagés pour atteindre la durabilité environnementale...

12. La participation des PME à la transition vers des modes de production et de consommation plus durables est essentielle pour le verdissement du développement économique. Même si l'empreinte écologique individuelle des petites entreprises est faible, leur incidence globale peut, dans certains secteurs, dépasser celle des grandes entreprises. Pour réussir la transformation verte, il sera essentiel que les PME réduisent leur impact environnemental en s'attachant à se mettre en conformité avec les règles et réglementations environnementales existantes, et à aller au-delà, à la fois dans le secteur manufacturier et les services. Cette évolution est particulièrement urgente pour les PME du secteur manufacturier, qui comptent pour une grande part dans la consommation mondiale de ressources, la pollution de l'air et de l'eau et la production de déchets (OCDE, 2013a).

13. Parallèlement, la transition verte offre de nouveaux débouchés aux PME, en tant que fournisseurs de premier plan de biens et services verts. Dans bon nombre de pays de l'OCDE, des PME innovantes occupent une place centrale sur les marchés de l'éco-industrie et des technologies propres. Ainsi, au

Royaume-Uni et en Finlande, respectivement plus de 90 % et 70 % des entreprises spécialistes des technologies propres sont des PME (Carbon Trust, 2013 ; ETLA, 2015). Celles-ci sont particulièrement bien placées pour saisir les opportunités offertes par des chaînes d'approvisionnement plus vertes sur les marchés locaux des technologies propres, qui peuvent être peu attractifs ou difficiles d'accès pour des grandes entreprises mondiales, notamment dans les économies émergentes et les pays à faible revenu (BIRD, 2014). Par ailleurs, de petits « entrepreneurs verts », mus par une recherche de la rentabilité couplée à une conscience environnementale, peuvent servir de moteur à une transformation ascendante et à la création d'emplois en élaborant de nouveaux modèles économiques et en étant les premiers à mettre en œuvre des pratiques commerciales écologiques, qui auront une incidence sur les marchés de consommation de masse et finiront par être adoptées par les autres entreprises (OCDE, 2013a).

14. La volonté et la capacité des PME d'adopter des pratiques durables et de saisir les opportunités offertes par l'économie verte sont toutefois souvent entravées par le manque de moyens disponibles en raison de leur taille, un déficit de compétences et des connaissances incomplètes. Les PME hésitent bien souvent à procéder à des améliorations respectueuses de l'environnement en raison de la complexité technique et des charges et coûts qu'elles imaginent, mais aussi parce qu'elles sont peu informées des opportunités financièrement avantageuses qui y sont liées. Parallèlement, il est fréquent que l'absence de compétences et de connaissances techniques appropriées empêche les PME de donner suite aux opportunités « gagnant-gagnant » qui s'offrent à elles ; et le manque de ressources les conduit souvent à éviter les risques et à être moins enclines que les entreprises de plus grande envergure à investir dans de nouvelles technologies (Mazur, 2012 ; EaP Green, 2016).

... et une croissance plus inclusive

15. Les PME créent des possibilités d'emploi dans l'ensemble des zones géographiques et des secteurs d'activité ; elles emploient d'importants segments de main d'œuvre, notamment des travailleurs peu qualifiés, et offrent des possibilités de développement des compétences. Elles facilitent par ailleurs l'accès de leurs salariés aux soins de santé et aux services sociaux. À ce titre, les PME qui créent des emplois et produisent de la valeur ajoutée représentent un important vecteur d'inclusion sociale et de réduction de la pauvreté, notamment, mais pas uniquement, dans les pays émergents et à faible revenu. À cet égard, la croissance de la productivité au sein d'une population nombreuse de petites entreprises, dans les segments traditionnels et dans l'économie informelle, peut aider les pouvoirs publics à atteindre leurs objectifs de croissance économique et d'inclusion sociale, notamment à sortir du piège de la faible productivité et à améliorer la qualité des emplois pour les travailleurs peu qualifiés (OCDE, 2009, 2017b).

16. Les petites entreprises peuvent aussi représenter un instrument utile pour répondre à des besoins d'ordre social par l'intermédiaire du marché, et fournir des biens et des services publics. Tel est le cas des entreprises sociales, qui apportent des solutions innovantes aux problèmes de la pauvreté, de l'exclusion sociale et du chômage, et comblent des lacunes dans la prestation des services d'intérêt général (UE/OCDE, 2016). Dans de nombreux pays, le poids économique de l'économie sociale et solidaire, domaine où exercent les entreprises sociales, a progressé régulièrement au cours de ces dernières années, y compris au lendemain de la crise mondiale. À titre d'exemple, en France, l'économie sociale représentait 10 % du PIB en 2014. En Belgique, sur la période 2008-14, l'emploi dans les entreprises sociales a augmenté de 12 % et comptait en 2015 pour 17 % de l'emploi privé total (UE, 2016). Au Royaume-Uni, en 2015, 41 % des entreprises sociales ont créé des emplois, contre 22 % des PME (SEUK, 2015).

17. Parallèlement, les possibilités entrepreneuriales peuvent constituer un moyen privilégié de participation à la vie économique et sociale et de promotion sociale, en permettant à des groupes défavorisés ou marginalisés, notamment les jeunes, les femmes, les personnes âgées, les migrants, les minorités ethniques et les personnes handicapées, de se donner eux-mêmes des chances de participer à la vie économique.

18. Dans de nombreux pays, la responsabilité sociale des entreprises (RSE) est de plus en plus perçue comme un moyen pour les entreprises, y compris les PME, de contribuer aux objectifs sociaux. En s'engageant à mettre en œuvre de bonnes pratiques en matière de travail et d'environnement et à nouer de bonnes relations avec la communauté, les petites entreprises peuvent contribuer à l'instauration d'un développement durable et inclusif, en particulier à l'échelon local. La RSE peut également améliorer l'image que les clients, les investisseurs et les autres parties prenantes ont de l'entreprise, et renforcer sa capacité d'attirer et de conserver des employés qualifiés et motivés.

Cependant, ces contributions sont très variables selon les entreprises...

19. L'hétérogénéité des entreprises a une incidence sur l'innovation, la productivité, la création d'emplois et la croissance inclusive. S'il existe de grandes différences entre les PME et les grandes entreprises, la population des PME elle-même se compose d'entreprises très diverses, que ce soit en termes d'âge, de taille, de structure du capital, de modèle économique, de profil et d'aspirations des entrepreneurs.

20. Les PME jouent un rôle important dans l'écosystème plus vaste des entreprises. Les *start-ups* et les jeunes entreprises, qui sont généralement de petites ou microentreprises, constituent la principale source de création nette d'emploi dans de nombreux pays. La dynamique des entreprises est en outre un puissant moteur de la croissance de la productivité (OCDE, 2016b). Toutefois, la majorité des nouvelles entreprises font faillite au cours des premières années d'activité ou conservent leur très petite taille (OCDE, 2016c). Les entreprises à forte croissance, quels que soient leur âge et leur secteur d'activité, contribuent de façon très sensible à la création d'emplois (OCDE, 2010b).

21. Les entreprises de taille moyenne déjà établies qui innovent et se développent tirent la croissance dans de nombreuses économies de l'OCDE, en assurant la coordination, la montée en gamme et la participation de fournisseurs de plus petite envergure dans les chaînes d'approvisionnement. En Suisse par exemple, les entreprises de taille moyenne représentent (50-249 employés) environ 4 % de la population des entreprises, mais 23 % de l'emploi et 25 % de la valeur ajoutée (OCDE, 2016b). Il existe également dans des secteurs moyennement ou faiblement technologiques, nombre de petites entreprises viables ancrées dans des systèmes de production locaux compétitifs, qui produisent de l'innovation, principalement progressive, et contribuent à l'emploi, à l'inclusion sociale et à la cohésion territoriale. Parallèlement, bon nombre de petites entreprises n'exercent jamais au-delà de petits marchés locaux. Il n'est pas rare que ces entreprises, qui innovent peu et n'ont pas de fortes ambitions de croissance, conservent une taille modeste tout au long de leur cycle de vie.

... et selon les pays et les secteurs d'activité.

22. Les PME forment une population dynamique et en évolution constante, dont la composition varie considérablement selon les pays et les secteurs d'activité, ce qui n'est pas sans incidence sur leur capacité à prospérer dans une économie ouverte et numérisée, et à y contribuer. Dans tous les pays, les microentreprises (jusqu'à neuf employés) dominent le paysage puisqu'elles représentent entre 70 % et 95 % de l'ensemble des entreprises. Cela étant, on observe des différences importantes entre les pays s'agissant de la contribution des microentreprises à l'emploi et à la valeur ajoutée. Ainsi, dans le secteur des services, leur part dans l'emploi s'échelonne de plus de 60 % en Grèce à 20 % au Danemark et en Allemagne, tandis que leur part dans la valeur ajoutée s'établit entre 45 % environ au Luxembourg à 15 % en Suisse (OECD, 2016b).

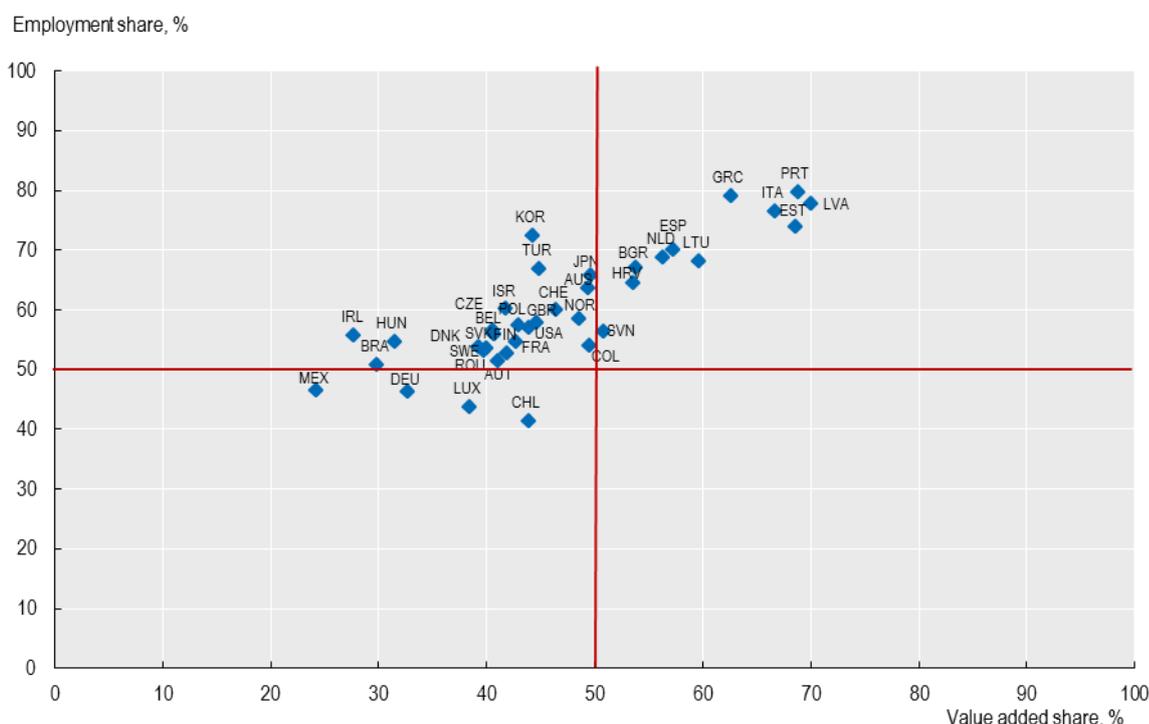
23. La performance des PME varie aussi selon les secteurs. Dans les services, les PME représentent 60 % ou plus de l'emploi total et du total de la valeur ajoutée dans presque tous les pays. En revanche, dans le secteur manufacturier, les grandes entreprises, bien que peu nombreuses, contribuent de façon anormalement élevée à l'emploi et à la valeur ajoutée, sous l'effet, en grande partie, de rendements

d'échelle croissants générés par une production à forte intensité capitaliste et de l'existence de barrières à l'entrée en matière d'investissement. Dans certains pays, comme l'Allemagne et le Mexique, de grands groupes manufacturiers représentent une part importante de l'emploi total et de la valeur ajoutée totale. On observe toutefois certaines exceptions (graphique 3) parmi lesquelles figurent des économies plus modestes comme la Lettonie et l'Estonie, mais aussi des économies de plus grande taille où les PME ont de tout temps dominé le secteur manufacturier, comme l'Italie (OCDE, 2017c).

24. Une compréhension plus approfondie des contributions apportées par les différents types de PME et des défis auxquels elles sont confrontées (c'est-à-dire, une typologie des entreprises) est nécessaire pour orienter les politiques structurelles et ciblées.

Graphique 3. On observe une grande disparité entre les pays dans la contribution des PME à l'emploi et à la valeur ajoutée, notamment dans le secteur manufacturier

Pourcentage de l'emploi total et de la valeur ajoutée totale dans le secteur manufacturier, ensemble des PME (1 à 249 employés), 2014 ou dernière année disponible



Notes : Taille des PME : AUS : < 200 salariés ; JPN et KOR < 300 salariés ; pour CHE, JPN, USA : les données n'incluent pas le décompte des entreprises sans salariés. Les données pour GBR n'incluent pas les quelque 2.6 millions de petites entreprises non enregistrées. Pour CHL, seules les entreprises de plus de 10 employés sont prises en compte.

Source : OCDE (2017), Panorama de l'entrepreneuriat 2017, Éditions OCDE, Paris, à paraître.

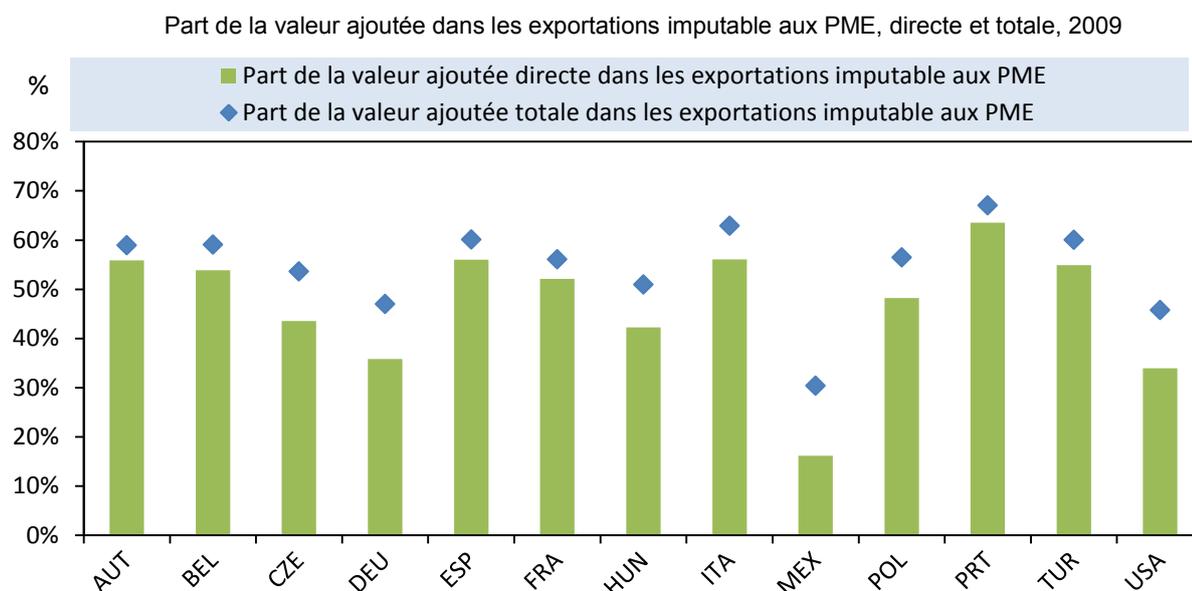
Un meilleur accès aux marchés mondiaux et aux réseaux de partage des connaissances peut renforcer la contribution des PME...

25. Une plus forte participation des PME aux marchés mondiaux peut permettre de renforcer leurs contributions au développement économique et au bien-être social, en leur donnant les possibilités de se développer, en accélérant l'innovation, en facilitant la diffusion de la technologie et des compétences de

gestion, en élargissant et en approfondissant l'éventail des compétences, et en améliorant la productivité. En outre, une plus grande flexibilité et capacité des PME à personnaliser et différencier leurs produits peuvent leur donner un avantage comparatif sur les marchés mondiaux par rapport aux grandes entreprises, car elles sont plus réactives face à l'évolution des conditions sur les marchés et à des cycles de production de plus en plus courts. Certains marchés internationaux de niche sont dominés par les PME, et les petites entreprises innovantes sont souvent les partenaires clés d'entreprises multinationales plus grandes, lorsque celles-ci souhaitent concevoir de nouveaux produits ou s'aventurer sur de nouveaux marchés. Parallèlement, une intégration mondiale plus étroite se traduit pour les PME par une intensification de la concurrence sur les marchés locaux, s'accompagnant parfois d'effets délétères, qui impose même aux petites entreprises n'exerçant pas à l'international d'approfondir leurs connaissances des marchés et d'accroître leur productivité.

26. D'une manière générale, les PME sont sous-représentées dans les échanges internationaux. Dans les pays Membres et non-Membres de l'OCDE, rares sont les PME qui exportent directement et, quand elles le font, leurs exportations représentent d'ordinaire une part moindre du volume total des échanges (par rapport aux grandes entreprises) et ciblent généralement des pays voisins (OCDE, 2016b). Cependant, si on prend en compte la contribution indirecte des PME aux exportations, en tant que fournisseurs de grandes entreprises locales ou d'entreprises multinationales exportatrices, les PME peuvent compter pour plus de la moitié des exportations totales en valeur ajoutée dans les pays de l'OCDE (graphique 4). Les liens en amont et en aval avec les grandes entreprises sont essentiels pour les PME (OCDE et Groupe de la Banque mondiale, 2015). Les avantages de ces liens entre entreprises s'exercent dans les deux directions, car la qualité et la réactivité des fournisseurs spécialisés, principalement des PME, voire des microentreprises, peut se révéler cruciale pour la compétitivité de toute une chaîne de valeur, au niveau local et mondial, et de grands groupes directement engagés dans une concurrence mondiale exacerbée. À cet égard, une interdépendance et une coordination étroites entre grandes et petites entreprises peut s'avérer une précieuse source de valeur et de compétitivité tout au long des chaînes d'approvisionnement.

Graphique 4. La part de la valeur ajoutée des PME dans les échanges internationaux est plus élevée lorsque que les liens commerciaux indirects sont pris en compte



Source : OCDE et Groupe de la Banque mondiale (2015), à partir de la base de données OCDE/Eurostat du commerce par caractéristique d'entreprise (CCE) ; base de données de l'OCDE des Statistiques structurelles et démographiques des entreprises (SDBS) ; base de données des tableaux d'entrées-sorties/des échanges en valeur ajoutée (ICIO/TIVA) de l'OCDE.

27. La participation aux marchés mondiaux et l'intégration dans les chaînes de valeur sont inégales au sein de la population des PME. Il existe quelques PME très innovantes et ayant d'emblée une « vocation mondiale » qui sont pleinement intégrées sur les marchés mondiaux (des « petites multinationales »), et une large proportion de PME qui exportent ou participent à des CVM en tant que fournisseurs d'entreprises exportatrices. Parallèlement, pour bon nombre de PME, les partenariats d'exportation peuvent être de courte durée ; les nouveaux exportateurs cessant leurs activités d'exportation après une ou deux années dans de nombreux pays, les exportateurs établis depuis longtemps changeant pour leur part fréquemment de produit et de destination (Wagner, 2015). Les entreprises exportatrices de petite taille et moins expérimentées sont en général plus vulnérables aux baisses brutales de la demande extérieure, comme celles qui surviennent dans le sillage d'une crise mondiale (BIRD, 2010 ; Beverelli et al., 2011).

28. Par ailleurs, des éléments récents donnent à penser que les PME des pays en développement peinent à tirer profit des nouvelles opportunités offertes par l'évolution du paysage des CVM. Nombre de PME sont susceptibles de s'insérer sur les segments à faible valeur ajoutée des CVM, là où les partenariats entre les entreprises multinationales et leurs fournisseurs locaux peuvent être limités et difficiles à obtenir, même lorsqu'il est économiquement intéressant pour l'entreprise multinationale de développer une base de fournisseurs locaux, et qu'elle s'y emploie activement (OCDE et Groupe de la Banque mondiale, 2015). De fait, des données semblent indiquer que la contribution indirecte des PME dans les exportations des pays en développement serait moins élevée que dans les pays développés (OCDE, 2017d).

29. Pour élaborer des politiques publiques de nature à aider les PME à tirer pleinement parti des nouvelles opportunités offertes par les CVM, il faut mieux cerner les interactions entre les PME et les grandes entreprises et entreprises multinationales dans différents contextes et différentes chaînes de valeur, ainsi que le rôle des pôles d'activité dans la participation et la montée en grade des PME au sein CVM ; il faut aussi comprendre l'évolution des CVM, notamment dans le contexte de la transition numérique.

... mais les obstacles aux échanges et à l'investissement entravent la participation des PME...

30. L'ouverture des échanges et de l'investissement, de même que la facilitation des échanges, la protection de la propriété intellectuelle et la qualité des infrastructures et des institutions, sont déterminantes pour que les PME puissent exercer leurs activités sur les marchés mondiaux. Les PME sont moins à même que les grandes entreprises de faire face aux coûts nécessaires pour participer aux échanges internationaux en raison de leurs ressources et capacités de gestion limitées. Institutionnaliser la transparence et d'autres bonnes pratiques réglementaires, notamment la possibilité de réduire la réglementation, peut permettre d'encadrer les coûts de la réglementation et le fardeau que celle-ci fait peser, et promouvoir la compétitivité des PME sur les marchés mondiaux et émergents. S'il peut être coûteux pour de grandes entreprises de respecter les diverses normes, réglementations techniques et procédures d'évaluation de la conformité, ces obligations sont potentiellement prohibitives pour les PME sachant que bon nombre des coûts induits par la participation aux marchés internationaux sont fixes, et bien souvent irrécupérables, quels que soient la taille et le chiffre d'affaires de l'entreprise. La prévisibilité et l'efficacité des procédures douanières et des services logistiques revêtent une importance considérable pour les PME, qui peuvent trouver les charges administratives et financières s'y rapportant particulièrement lourdes (OCDE, 2015a ; USITC, 2014). Les comités nationaux de facilitation des échanges prévus au titre du nouvel Accord de facilitation de l'OMC peuvent être un outil utile pour rechercher la contribution des PME.

31. Qui plus est, les contraintes pesant sur les importations peuvent limiter la capacité des PME à tirer parti des avantages induits par un approvisionnement plus efficient. Ainsi, en Asie du Sud-Est, région qui s'est convertie aux CVM, la part de valeur ajoutée étrangère des PME est moins élevée que celle des entreprises de plus grande taille (OCDE, 2017d).

... et la faiblesse des infrastructures physiques et TIC les empêche d'exercer leurs activités de manière efficiente et d'accéder aux marchés internationaux à des coûts compétitifs.

32. Dans un monde où la livraison en flux tendus est devenue la norme, où le transit est rapide et le stockage onéreux, le temps est un vecteur essentiel de compétitivité. La qualité des infrastructures physiques (routes, ports et aéroports), de même que l'efficacité des procédures suivies dans l'exploitation de ces installations, sont déterminantes pour permettre aux entreprises de prendre pied sur les marchés étrangers et de s'insérer dans les CVM. Dans les économies émergentes, ce sont là les principaux obstacles cités par les PME désireuses de saisir les opportunités mondiales (COMCEC, 2013). Le développement d'une infrastructure efficace des technologies de l'information et de la communication (TIC), ainsi que le renforcement de l'interopérabilité et des normes, revêtent aussi une importance croissante pour accéder aux marchés mondiaux dans la mesure où ils facilitent l'échange d'informations et la communication, ainsi que la participation à des plateformes de commerce électronique (BIAC et al., 2016 ; OCDE, 2017a).

Le développement du numérique offre aux PME de nouvelles possibilités de participer à l'économie mondiale...

33. Les technologies numériques permettent aux PME d'améliorer leur connaissance des marchés, d'atteindre une certaine échelle avec des ressources limitées et d'accéder aux marchés et aux réseaux de connaissances mondiaux à un coût relativement bas. La transition numérique facilite le développement de petites entreprises ayant d'emblée « une vocation mondiale » et donne aux PME de nouvelles possibilités de renforcer leur compétitivité sur les marchés locaux et mondiaux, par une innovation de produit ou de service et en améliorant leurs processus de production. Elle favorise également l'émergence de jeunes entreprises agiles qui mettent à profit l'internet pour faire baisser leurs coûts fixes et externalisent de nombreux aspects de leur fonctionnement de manière à rester agiles et réactives face au marché (OCDE, 2017f). En outre, les données massives et la science de l'analyse des données ouvrent de vastes perspectives aux PME et leur permettent de mieux comprendre leurs processus internes, les besoins de leurs clients et partenaires et l'environnement économique global dans lequel elles mènent leurs activités.

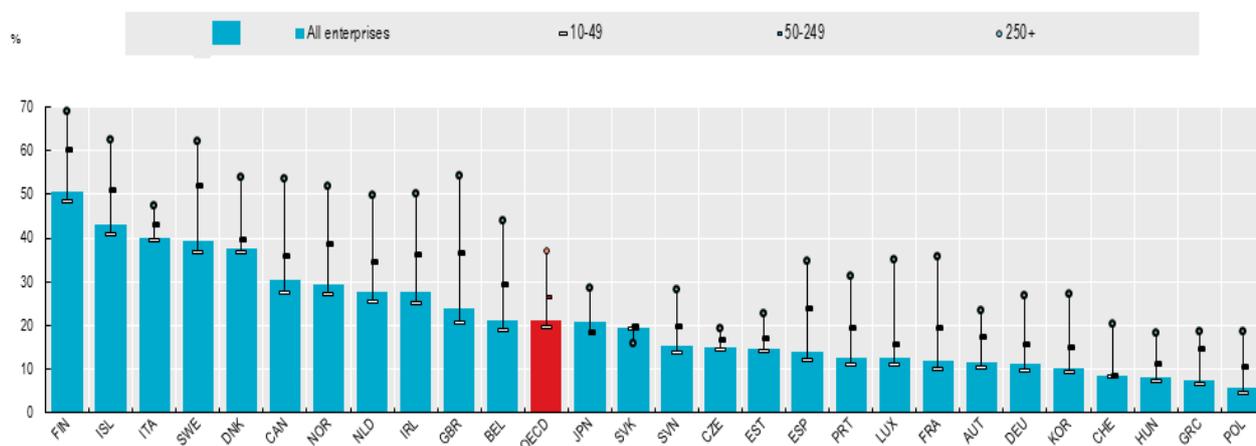
34. L'utilisation des technologies numériques peut également faciliter l'accès des PME aux compétences et aux talents en mettant à leur disposition des sites de recrutement plus efficaces, en leur donnant la possibilité d'externaliser et de recruter en ligne pour des missions spécifiques, et en les reliant à des partenaires issus du monde de la connaissance (OCDE, 2017f). Elle peut aussi leur permettre d'accéder plus facilement à une gamme d'instruments de financement.

... mais celles-ci se laissent distancer dans la transition numérique

35. Si le passage au numérique donne aux PME de nouveaux moyens d'accéder aux marchés mondiaux, dans les faits, un grand nombre d'entre elles ne sont pas encore en mesure de récolter les bénéfices de cette transition technologique. Des données démontrent que les PME affichent du retard en matière d'adoption des technologies numériques. Si, dans la plupart des pays, ce retard est minime pour ce qui est de la simple connectivité et de la présence sur internet, l'écart se creuse au niveau de la participation au commerce électronique et en particulier des applications plus sophistiquées. Ainsi, dans les pays de l'OCDE, les progiciels de gestion intégrés nécessaires pour gérer les flux d'information des entreprises sont répandus parmi les grandes entreprises (taux d'adoption supérieur à 75 % en 2014) mais moins courants dans les PME (moins de 20 %). Dans de nombreux pays, on observe également un écart important au niveau de l'adoption de l'informatique en nuage, c'est-à-dire la location de puissance de calcul auprès d'un prestataire externe, une démarche qui permet aux entreprises de plus petite taille d'utiliser les données massives tout en surmontant certains des obstacles liés aux coûts élevés des investissements dans les TIC (graphique 5).

Graphique 5. Les PME affichent du retard en matière d'adoption des technologies numériques plus sophistiquées

Entreprises utilisatrices de services infonuagiques, par taille, en pourcentage des entreprises dans chaque classe de taille, 2014



Notes : Sauf indication contraire, la couverture sectorielle comprend toutes les activités du secteur manufacturier et du secteur des services marchands non financiers. Seules les entreprises de dix salariés ou plus sont prises en compte. Les classes de taille sont les suivantes : petites entreprises (10-49 salariés), moyennes entreprises (50-249), grandes entreprises (250 et plus). Pour le Canada, les données se rapportent aux entreprises utilisant des solutions de logiciel-service (SaaS, pour Software-as-a-Service), parmi lesquelles figure l'infonuagique. Les entreprises moyennes employent de 50 à 299 personnes, les grandes en employent 300 ou plus. Pour le Japon, les données se rapportent aux entreprises de 100 salariés ou plus. Les entreprises moyennes employent de 100 à 299 personnes, les grandes en employent 300 ou plus. Pour le Canada et la Corée, les données se rapportent à 2012 au lieu de 2014. Pour le Japon et la Suisse, les données se rapportent à 2011 au lieu de 2014. Pour la Suisse, les données se rapportent aux entreprises d'au moins cinq personnes.

Source : OCDE (2015), Perspectives de l'économie numérique 2015, Éditions OCDE, Paris.

36. Le retard affiché par les PME en matière d'adoption est essentiellement dû à un manque d'investissement dans les actifs intellectuels complémentaires, tels que la R-D, les ressources humaines, les changements organisationnels et l'innovation de processus, et a des répercussions sur la capacité de ces entreprises de transformer l'évolution technologique en innovation et croissance de la productivité. Ainsi, le manque d'investissement dans les processus d'innovation et les capacités organisationnelles internes empêche les PME de mettre pleinement à profit les nouvelles technologies pour renforcer leur analyse de données et accroître leur participation aux réseaux de connaissances. Si dans les faits, la révolution des TIC facilite l'innovation des entreprises en leur permettant d'intégrer des réseaux de collaboration avec d'autres entreprises, notamment des entreprises multinationales, des universités et des organismes de recherche, cette évolution requiert des compétences d'innovation, ainsi que des capacités d'organisation et de gestion afin d'assurer la coordination avec les partenaires extérieurs de la connaissance et d'intégrer efficacement les connaissances émanant de sources externes dans les processus internes (OCDE, 2010a, 2015b).

... et certains effets perturbateurs doivent être pris en compte.

37. Par ailleurs, pour de nombreuses PME, l'essor du numérique est source de perturbations sur les marchés. Il renforce la contestabilité des marchés locaux, accélère l'obsolescence des connaissances, des compétences et des modèles économiques, et intensifie la complexité de l'environnement des affaires. Il s'agit en outre d'une dynamique qui favorise un gagnant unique, dans laquelle les technologies numériques permettent l'adoption totale et instantanée du produit ou de l'idée gagnante, souvent à l'échelle mondiale, et qui pourrait avoir de vastes implications en termes de répartition des bénéfices et de participation des entreprises et des PME aux marchés. Nous devons approfondir notre compréhension des répercussions que ces évolutions numériques auront sur les PME.

Document 8

Les programmes de l'UE pour les PME : des sources de financement et d'appui supplémentaires pour les entreprises françaises Les stratégies européennes qui misent sur les PME Site internet du Ministère de l'Europe et des affaires étrangères



La Commission européenne entend promouvoir l'entrepreneuriat et améliorer l'environnement des PME, afin de les aider à exploiter pleinement leur potentiel dans l'économie actuelle. Rappelons que les PME constituent l'épine dorsale de l'économie européenne : elles fournissent 85 % des nouveaux emplois créés. C'est pourquoi les PME sont au cœur des stratégies de l'UE pour la croissance. Avec Europe 2020, l'UE s'est fixée des objectifs ambitieux pour l'emploi, l'innovation, l'éducation, l'inclusion sociale, l'énergie et la lutte contre le changement climatique. Les PME ont une place et un rôle important dans la réalisation de tous ces objectifs ; elles contribuent à faire de l'Union une économie intelligente, durable et inclusive. A plus court terme, stimuler l'emploi et la croissance suppose de relancer le financement de l'économie, et notamment celui des 23 millions de PME européennes. C'est pourquoi l'accès aux financements est, avec l'allégement du fardeau réglementaire et l'accès aux marchés publics, une priorité du « Small Business Act » de l'UE. Enfin, la Commission a publié un guide pratique pour les entreprises en Europe.

Les financements européens intéressant les PME sont nombreux et variés

Quatre programmes majeurs - Cosme, Horizon 2020 (H2020), Fonds structurels et Plan Juncker - chacun avec ses règles propres et ses modalités de financement mais avec des passerelles, peuvent intéresser les PME.

1/ Cosme pour la compétitivité des PME

(géré par la DG GROW)

Dotation pour la période 2014-2020 : 2,3 Milliards d'euros, dont les **deux tiers** visent à faciliter l'accès au financement pour les PME européennes au travers notamment de :

► **Facilité de garantie de prêt** (« *Loan Guarantee Facility* » – LGF) :

- accessible via les intermédiaires financiers (banques), pas de limite sauf plafond de 150 000 euros pour les PME par ailleurs éligibles à la facilité PME Horizon 2020
- pour tous types de PME (taille, secteur d'activité) ayant des problèmes d'accès aux financements (risque élevé, pas de collatéraux)

► **Facilité de capital risque** (« *Equity Facility for Growth* » - EFG) :

- agit comme fonds de fonds, le Fonds Européen d'Investissement investissant dans des fonds de capital risqué des Etats membres
- soutien à long terme (5 à 15 ans) aux PME en phase d'expansion et de croissance (capital, fonds mezzanine)
- soutien également aux start-up en conjonction avec la facilité en capital de Horizon 2020

Ces garanties de prêts, capital-risque ou prêts sont gérés par le groupe BEI et accessibles par des intermédiaires nationaux ou gérés par les Etats Membres.

- Consultez la liste des **intermédiaires financiers** bénéficiant de financements européens par région, consulter **Le tiers restant** est fléché pour le programme d'internationalisation des entreprises, notamment le réseau **Entreprise Europe Network (EEN)**.

2/ H2020 : 8,9 Mds pour les PME

(géré par la DG Recherche)

Horizon 2020 est le programme européen de financement pour la recherche et l'innovation. Doté de près de 80 milliards d'euros sur la période 2014-2020, dont 8,9 Md € dédiés aux PME, H2020 vise à soutenir des projets tout au long de la chaîne de l'innovation, depuis la première idée de recherche fondamentale jusqu'au nouveau produit, service ou procédé pour le marché et la société. Il contribue à réaliser l'Espace européen de recherche ainsi qu'à mettre en œuvre la Stratégie Europe 2020 et son initiative phare Union pour l'innovation. Il s'agit de stimuler la croissance et la création d'emplois, en rendant l'économie européenne plus compétitive grâce à des innovations. Horizon 2020 finance essentiellement des projets collaboratifs de recherche et d'innovation, mais également certains instruments, notamment l'instrument PME, ou le soutien à des acteurs individuels. Les bénéficiaires sont sélectionnés sur la base d'appels à propositions annuels pour la plus grande partie du programme. Le programme Horizon 2020 se décline en **trois piliers complémentaires** :

- ▶ **Excellence scientifique** : 20% des budgets alloués aux piliers 2 (primauté industrielle -technologies innovantes et industrielles-) et 3 défis sociétaux (dont l'instrument PME), soit 8,6 Mds €, sont ciblés vers les PME. 300 M€ supplémentaires sont fléchés PME au travers du **programme Eurostars**.
- ▶ **Primauté industrielle** : elle vise à développer des technologies et des innovations qui soutiendront les entreprises de demain et à aider les PME. Trois objectifs sont poursuivis : 1- Primauté dans le domaine des technologies génériques et industrielles (TIC, nanotechnologie, biotechnologie, espace), 136 Md€; 2- Accès aux financements à risque : associé au programme COSME (compétitivité des entreprises et des PME, il soutient le développement du capital risque à l'échelle de l'Union, 2,8 Mds €; 3- Innovation dans les PME ayant ont un potentiel de croissance et d'internationalisation sur le marché intérieur européen et au-delà, 616 M€
- ▶ **Défis sociétaux** : Cette dernière priorité, dotée d'un budget de 29,6 milliards d'euros, entend améliorer l'impact des politiques européennes de recherche et d'innovation dans le cadre de politiques générales. Elle définit sept défis.

le portail européen du participant à H2020	le portail français d'Horizon 2020
<i>Ces programmes de travail, y compris les délais et budgets prévus pour les différentes activités, peuvent être consultés sur le site précité, de même que les informations relatives aux modalités des appels à propositions et des activités connexes et les indications à l'intention des candidats sur la façon de soumettre des propositions. Les mises à jour de ces informations figureront, le cas échéant, sur le même site .</i>	<i>avec notamment une section dédiée aux PME, qui renvoie aussi vers les autres dispositifs comme le programme COSME</i>

Deux portails de référence

3/ le FEDER

(géré par les Régions, DG Regio)

L'appui au développement des PME figure dorénavant et explicitement à l'article 5.3.b (1) du FEDER dans les thématiques que les régions, gestionnaires directes de ces fonds depuis le 1er janvier 2015, se doivent de financer d'une manière prioritaire. La formulation est volontairement très large pour pouvoir soutenir une vaste palette d'activités.

Les autres priorités d'investissement du FEDER pour les PME sont également rédigées de manière large : « favoriser l'esprit d'entreprise en facilitant l'exploitation économique d'idées nouvelles (...) y compris par le biais de pépinières d'entreprises », « soutenir la création et l'extension des capacités de pointe pour le développement

de produits et de services », « soutenir la capacité des PME à croître sur les marchés régionaux, nationaux et internationaux »

Ces subventions sont en gestion partagée avec les Etats Membres et leurs régions.

4/ Plan Juncker

Sur les 315 Mds estimés pour ce plan, environ 75 Mds devraient bénéficier aux PME et ETI.

- Pour tout savoir sur le financement du **plan d'investissement**, son mécanisme et les projets concernés.

Des sources d'information spécialisées et régionalisées

La DG Grow de la Commission européenne a mis en ligne un **portail européen à destination des PME**. Le portail ne propose pas, en lui-même, de contenu mais aiguille l'utilisateur, selon ses intérêts, vers les pages internet pertinentes. Il constitue un bon point d'entrée pour toutes les PME désireuses de savoir ce que l'UE peut faire pour elles.

Le **réseau Entreprise Europe** est bien implanté en France. Il a pour mission d'informer sur la réglementation communautaire, sur l'accès aux financements européens ainsi que sur le développement international des entreprises et le transfert technologique transnational.

Le moteur de recherche **SEMAPHORE** a été créé à l'initiative de la CCI de France. Il a pour but d'offrir un panorama des aides disponibles en fonction de l'activité, de la localisation et du projet. Pour chaque aide, une fiche explicative et des coordonnées téléphoniques sont disponibles.

Enfin, les **relais d'information et de conseil basés à Bruxelles sont nombreux** : sites des DG de la Commission européennes, bureaux pour les affaires européennes des régions françaises, fédérations professionnelles européennes, Business France, consultants et bien sûr le Pôle Entreprises et Coopération de la RP France auprès de l'UE.

(1) Article 5.3.b du règlement FEDER : Améliorer la compétitivité des PME « en développant et en mettant en œuvre de nouveaux modèles d'activité à l'intention des PME, en particulier en ce qui concerne leur internationalisation »

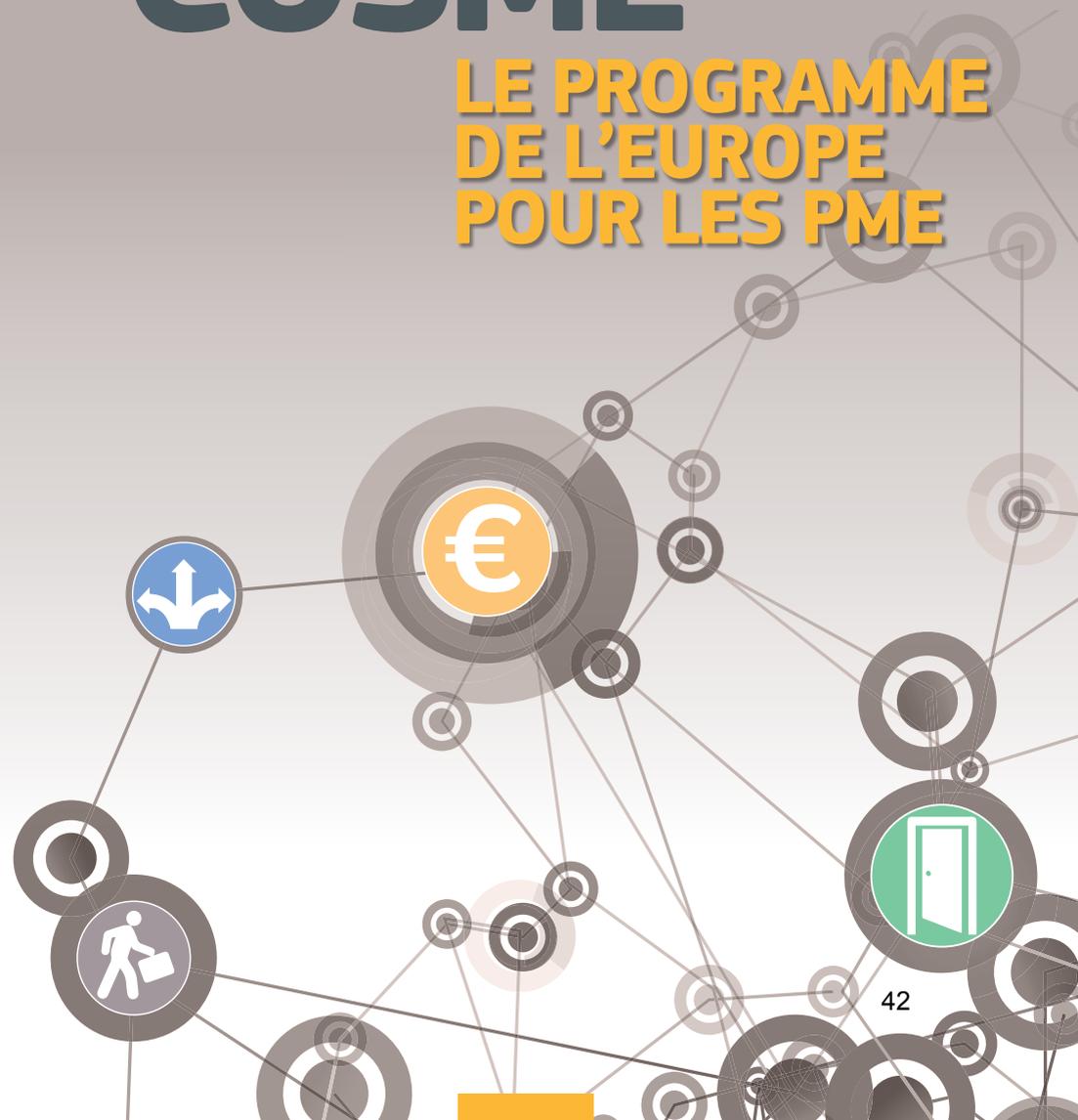


COSME

LE PROGRAMME DE L'EUROPE POUR LES PME

COSME

LE PROGRAMME
DE L'EUROPE
POUR LES PME



POUR PLUS D'INFORMATIONS:
ec.europa.eu/growth/smes/cosme

 EU Internal Market,
Industry, Entrepreneurship
and SMEs
 @EU_Growth

COSME

Les petites et moyennes entreprises (PME) constituent l'épine dorsale de l'économie européenne, totalisant 85 % de l'ensemble des créations d'emplois. La Commission européenne entend promouvoir l'entrepreneuriat et améliorer l'environnement des PME, afin d'aider celles-ci à exploiter pleinement leur potentiel dans l'économie mondialisée d'aujourd'hui.

ACCÈS AU FINANCEMENT



L'un des principaux objectifs de **COSME** est de fournir aux PME un accès amélioré au **financement** dans les différentes phases de leur cycle de vie: création, expansion ou transfert d'entreprise. Pour atteindre cet objectif, l'UE mobilisera des prêts et des investissements en capital pour les PME.

- Par l'intermédiaire de la **facilité «garantie des prêts»**, le programme fournira des garanties et des contre-garanties aux institutions financières (par exemple, sociétés de garantie, banques, établissements de crédit-bail) afin qu'elles puissent offrir plus de prêts et de financement par crédit-bail aux PME. Grâce à COSME, de 220 000 à 330 000 PME devraient bénéficier d'un financement d'une valeur totale comprise entre 14 et 21 milliards d'euros.
- Avec la **facilité «capital-risque» pour la croissance**, le programme fournira du capital aux fonds qui investissent dans les PME principalement au stade de l'expansion et de la croissance. La facilité devrait aider entre 360 et 560 entreprises à bénéficier d'investissements en capital, avec un volume total investi compris entre 2,6 et 4 milliards d'euros.

ACCÈS AUX MARCHÉS



COSME apporte un soutien aux entreprises européennes afin qu'elles puissent tirer parti du **marché unique** et exploiter au mieux les débouchés offerts par les **marchés internationaux**.

COSME finance le réseau **Enterprise Europe Network (EEN)**, qui comprend plus de 600 organisations membres dans plus de 50 pays. Sa mission est d'aider les PME à trouver des partenaires commerciaux et technologiques, à comprendre la législation de l'UE et à accéder au financement de l'UE.

COSME finance également des outils web spécifiquement conçus pour le développement des entreprises tels que **Your Europe Business Portal** ou le **SME Internationalisation Portal (Portail d'internationalisation des PME)**. Le premier fournit des informations pratiques en ligne pour les entrepreneurs qui veulent développer leurs affaires dans un autre État membre. Le second met l'accent sur les mesures de soutien aux entreprises qui souhaitent développer leur activité hors d'Europe.

COSME finance les **services d'assistance aux PME** en matière de droits de la propriété intellectuelle (DPI) grâce à des **Helpdesks** actifs pour des zones géographiques comme l'Association des Nations des pays du Sud-Est Asiatique (ASEAN), la Chine ou le Mercosur. Ces helpdesks proposent des conseils et un soutien aux PME européennes qui éprouvent des difficultés à appréhender les questions liées aux DPI, aux normes ou aux règles des marchés publics dans ces régions.

Le programme apporte également une assistance financière au **Centre de coopération industrielle UE-Japon**. Ce centre promeut toutes les formes de coopération en matière industrielle, commerciale et d'investissement entre ces deux partenaires. Il diffuse des informations sur la manière de pénétrer le marché japonais ou favorise les échanges d'expériences et de savoir-faire entre les entreprises européennes et nippones.

S'étendant sur la période 2014-2020 et doté d'un budget de 2,3 milliards d'euros, **COSME** est le programme de l'UE pour la **compétitivité des entreprises et des PME**. COSME soutiendra les PME dans les domaines suivants:

- faciliter l'accès au financement,
- soutenir l'internationalisation et l'accès aux marchés,
- créer un environnement favorable à la compétitivité,
- encourager la culture d'entreprise.

COSME est un programme mettant en œuvre le Small Business Act (SBA) qui reflète la volonté politique de la Commission de reconnaître le rôle central des PME dans l'économie de l'UE.

CRÉER DE MEILLEURES CONDITIONS-CADRES POUR LA COMPÉTITIVITÉ



COSME appuie les actions visant à améliorer les **conditions-cadres** dans lesquelles opèrent les entreprises, notamment les PME, en réduisant les charges administratives et réglementaires inutiles. Ces actions ont en particulier pour objectifs de mesurer l'impact de la législation de l'Union sur les PME, de mettre en place une réglementation intelligente et favorable aux entreprises et d'ancrer le principe «Think Small First» (priorité aux PME) dans l'élaboration des politiques au niveau national et régional.

COSME soutient l'émergence d'**industries compétitives** à fort potentiel de marché, en aidant les PME à adopter de nouveaux modèles commerciaux et à s'intégrer dans de nouvelles chaînes de valeur. Le programme complète les actions des États membres dans des domaines à fort potentiel de croissance tel que le secteur du tourisme.

COSME encourage le développement de clusters (regroupements d'entreprises) d'**envergure mondiale** dans l'UE, en favorisant leur excellence et leur internationalisation, et en mettant l'accent sur la coopération intersectorielle, notamment à l'appui des industries émergentes. Le programme vise également à accélérer la numérisation du monde des entreprises et à promouvoir les compétences électroniques et le leadership en ligne.

ENCOURAGER L'ENTREPRENEURIAT



COSME soutient la mise en œuvre du **plan d'action «Entrepreneuriat 2020»** par l'intermédiaire d'un large éventail d'activités. Parmi celles-ci figurent notamment les échanges de mobilité, la recherche, la diffusion des meilleures pratiques dans des domaines tels que l'éducation à l'entrepreneuriat, le tutorat ou le développement des services d'orientation et de soutien pour les entrepreneurs nouveaux et potentiels, y compris à destination des jeunes, des femmes et des personnes plus âgées.

Erasmus pour jeunes entrepreneurs est ainsi un programme d'échanges transfrontaliers qui vise à aider les jeunes et futurs entrepreneurs à acquérir les compétences nécessaires pour diriger et faire prospérer une petite entreprise, en travaillant aux côtés d'un entrepreneur chevronné dans un autre pays pendant un à six mois. Il permet aux participants de développer leur savoir-faire et favorise les échanges transfrontaliers de connaissances et d'expériences entre entrepreneurs.

COSME met spécifiquement l'accent sur l'**entrepreneuriat numérique** afin d'aider les entreprises européennes à gérer leur transformation dans ce domaine. Elles peuvent par conséquent bénéficier pleinement des nouveaux débouchés qui s'ouvrent à elles et qui sont vitaux pour leur compétitivité et leur croissance.

LES RÉGIMES D'AIDES EN VIGUEUR AUTORISÉES PAR LA COMMISSION EUROPÉENNE -

Site internet Europe en France-Portail des Fonds européens

Sur la base des lignes directrices et encadrements de la Commission européenne, les autorités françaises ont notifié à la Commission européenne des aides d'État individuelles et des régimes d'aides d'État. Une aide individuelle notifiée ou un régime d'aides notifié entre en vigueur après approbation de la Commission européenne.

Sur la base des règlements d'exemption de la Commission européenne, les autorités françaises ont informé à la Commission européenne des aides d'État individuelles et des régimes d'aides d'État. Une aide individuelle informée ou un régime d'aides informé entre en vigueur au plus tôt dans les 20 jours précédents son enregistrement au greffe de la Commission européenne.

Quelques précisions sur les obligations de transparence des aides d'État

Dans le cadre de la réglementation des aides d'État applicable à la période 2014-2020, la Commission européenne a mis en place de nouvelles obligations de transparence pour certaines aides :

1. la publication des régimes d'aides notifiés et informés et des aides individuelles notifiées et informées : retrouvez ici le tableau de recensement ;
2. la publication des aides individuelles supérieures à 500.000€ (ou 60.000€ dans le secteur de la production agricole primaire, ou 30.000€ dans le secteur de la pêche et de l'aquaculture) octroyées à partir du 1er juillet 2016 :

Le Secrétariat général des affaires européennes, le Commissariat général à l'égalité des territoires et la Direction générale des entreprises ont élaboré un guide sur la mise en œuvre de ces nouvelles obligations de transparence.

Le Commissariat général à l'égalité des territoires et la Direction générale des entreprises a également élaboré un guide sur l'utilisation du logiciel de collecte et de publication des aides soumises aux obligations de transparence.

Le tableau donne accès aux informations et aux textes des régimes d'aides et aides individuelles soumis aux obligations de transparence ainsi qu'aux principaux textes de la Commission européenne applicables aux aides d'État.

Quelques précisions sur les régimes d'aides

Vous trouverez ci-dessous quelques notes qui apportent des précisions sur les modalités d'application de certains régimes d'aides :

- **Les modalités d'application de la réglementation des aides d'État à l'autofinancement public**
La Commission européenne demande aux Etats membres d'appliquer la réglementation des aides d'État à l'autofinancement des personnes publiques lorsqu'elles réalisent une activité économique. Avant de mobiliser des fonds publics pour une activité économique, la personne publique doit ainsi réaliser systématiquement une analyse précise de l'application éventuelle de la réglementation des aides d'État. Un groupe de travail réunissant les ministères, les secrétaires généraux des affaires régionales et les collectivités territoriales a élaboré un document d'interprétation pour préciser les modalités d'application de la réglementation des aides d'État à l'autofinancement des personnes publiques.
- **Les actions collectives et actions individualisées regroupées**
Les actions collectives consistent en des prestations de communication, d'information, d'animation et de sensibilisation qui visent à remédier :
 - au défaut de coordination entre les acteurs de filières ou écosystèmes ;
 - aux problèmes de diffusion des connaissances qui entravent la structuration et/ou l'évolution des filières ou écosystèmes.

Ces actions sont destinées à toutes les entreprises et les résultats sont accessibles à tous. Les actions individualisées sont mises en place par un intermédiaire (considéré comme transparent) mandaté par la personne publique pour mener des actions auprès de certaines entreprises. Ces actions ne sont pas ouvertes à tous et répondent à des besoins particuliers de certaines entreprises. Elles peuvent parfois être mises en place à la suite d'une action collective, lorsqu'au cours d'une action collective des besoins spécifiques sont repérés.

La Commission européenne a confirmé la compatibilité avec la réglementation des aides d'État de la note de cadrage des autorités françaises fixant les conditions dans lesquelles des financements publics peuvent être accordés pour les actions collectives et les actions individualisées.

Sur ce modèle, la Direction générale des entreprises, en lien avec les centres et les comités, a élaboré une note sur l'application de la réglementation des aides d'État aux financements accordés aux centres techniques industriels et aux comités de développement économique.

Les centres techniques industriels et les comités de développement économique sont à la fois des partenaires de recherche et de développement souvent présents dans les projets financés par l'État et les Régions, ils sont également des acteurs qui peuvent porter des actions collectives ou favoriser l'accès des entreprises, dont notamment les PME à certaines prestations, conseils, participations à des foires et salons dans le cadre des politiques publiques de développement économique.

- **Les aides au financement des risques**

Les aides publiques au financement des risques permettent de faciliter l'accès des entreprises au financement de leurs projets en leur proposant des prêts, des garanties de prêts et des interventions en capital sous forme de fonds propres ou quasi-fonds propres.

Dans les lignes directrices sur le financement des risques, la Commission européenne indique comment mettre en place une mesure de financement des risques aux conditions du marché. Une note d'interprétation de ces dispositions a été réalisée par le Commissariat général à l'égalité des territoires, la Direction générale des entreprises et l'Association des régions de France.

- **Les aides à finalité régionale**

Le Commissariat général à l'égalité des territoires propose une note présentant les différentes exonérations fiscales applicables dans les zones d'aides à finalité régionale.

- **L'application de la réglementation des aides d'État dans le cadre des programmes de coopération territoriale européenne**

Pour savoir comment les règles relatives aux aides d'État s'appliquent aux projets de Coopération Territoriale Européenne, téléchargez ici le document de travail d'INTERACT.

Le CGET a publié une étude sur l'implication du secteur privé dans les programmes de coopération territoriale européenne (INTERREG) avec un kit d'instruction et de gestion des projets de coopération territoriale européenne qui prévoit une fiche sur l'application de la réglementation des aides d'État.

- **Les aides en faveur des infrastructures sportives et des infrastructures récréatives multifonctionnelles**

Ces aides publiques sont octroyées en faveur d'infrastructures sportives et d'infrastructures récréatives, autres que les parcs de loisirs et les équipements hôteliers. Le régime d'aide n° SA.43197 relatif aux aides en faveur des infrastructures sportives et des infrastructures récréatives multifonctionnelles pour la période 2014-2020, sert de fondement à l'octroi de ces aides. Une note sur l'application de ce régime permet de donner quelques clés d'interprétation, cette note a été validée par un groupe de travail sur la réglementation en matière d'aides d'État réunissant les représentants de l'État et les collectivités territoriales.

- **Les aides en faveur des infrastructures locales**

Ces aides publiques visent à soutenir la construction et la modernisation des infrastructures locales qui contribuent à améliorer l'environnement des entreprises et des consommateurs et à moderniser et développer la base industrielle.

Le régime d'aide n° SA.40206 relatif aux aides en faveur des infrastructures locales, exempté de notification à la Commission européenne, est entré en vigueur le 5 décembre 2014 et s'applique jusqu'au 31 décembre 2020. Ce régime d'aide est pris sur la base du règlement général d'exemption par catégorie (RGEC) n° 651/2014, publié au JOUE le 26 juin 2014. Il sert de fondement à l'octroi de ces aides. Une note sur l'application de ce régime permet de donner quelques clés d'interprétation, cette note a été validée par un groupe de travail sur la réglementation en matière d'aides d'État réunissant les représentants de l'État et des collectivités territoriales.

Décrets, arrêtés, circulaires

TEXTES GÉNÉRAUX

MINISTÈRE DE L'ÉCONOMIE ET DES FINANCES

Décret n° 2018-919 du 26 octobre 2018 relatif à l'expérimentation d'un dispositif de médiation en cas de différend entre les entreprises et les administrations

NOR : ECOM1825682D

Publics concernés : entreprises, administrations et établissements publics de l'Etat, collectivités territoriales, organismes de sécurité sociale.

Objet : expérimentation sur une partie du territoire et pour certains secteurs économiques d'un dispositif de médiation de règlement des différends entre, d'une part, les entreprises, et, d'autre part, les administrations et les établissements publics de l'Etat, les collectivités territoriales et les organismes de sécurité sociale.

Entrée en vigueur : le décret entre en vigueur le lendemain du jour de sa publication.

Notice : le décret détermine les modalités de mise en œuvre de cette expérimentation, en particulier les régions où elle est mise en œuvre et les secteurs économiques concernés. Dans le cadre de cette expérimentation, il étend le rôle du médiateur des entreprises, qui pourra être saisi tant par les entreprises que par les administrations de litiges de toute nature pouvant les opposer.

Référence : le décret, pris pour l'application de l'article 36 de la loi n° 2018-727 du 10 août 2018 pour un Etat au service d'une société de confiance, peut être consulté sur le site Légifrance (<http://www.legifrance.gouv.fr>).

Le Premier ministre,

Sur le rapport du ministre de l'économie et des finances,

Vu la Constitution, notamment son article 37-1 ;

Vu le code de justice administrative ;

Vu la loi n° 2018-727 du 10 août 2018 pour un Etat au service d'une société de confiance, notamment son article 36 ;

Vu l'avis du conseil national d'évaluation des normes en date du 13 septembre 2018,

Décète :

Art. 1^{er}. – A titre expérimental pour une durée de trois ans à compter de la publication du présent décret, les entreprises, les administrations et établissements publics de l'Etat, les collectivités territoriales et les organismes de sécurité sociale peuvent, sans préjudice des dispositifs de médiation existants, saisir le médiateur des entreprises, lorsque leur domicile ou leur siège est situé dans les régions suivantes :

1° Centre-Val de Loire ;

2° Grand Est ;

3° Normandie ;

4° Provence-Alpes-Côte d'Azur.

A ce titre, le médiateur des entreprises peut être saisi de différends intervenant dans les secteurs économiques suivants :

1° Construction ;

2° Industrie manufacturière ;

3° Information et communication.

Art. 2. – La médiation s'exerce dans les conditions prévues par la section première du chapitre III du titre I^{er} du livre II et l'article L. 213-6 du code de justice administrative.

Art. 3. – La demande de médiation est adressée au médiateur des entreprises au moyen du formulaire de saisine figurant sur son site internet et comportant :

1° L'identité et l'adresse de la personne présentant la demande ;

2° L'administration et, le cas échéant, le service compétent au sein de celle-ci, ou l'entreprise avec laquelle cette personne a un différend ;

3° L'objet du différend ;

4° L'engagement de confidentialité.

Elle est accompagnée de tout élément utile à la résolution du différend.

Art. 4. – Sauf lorsque la demande de médiation lui paraît manifestement infondée ou inappropriée, le médiateur des entreprises informe par tout moyen l'autre partie de cette demande et sollicite sa participation à la médiation.

En l'absence de réponse de cette partie dans un délai de deux mois suivant son information, la demande de médiation est réputée refusée.

Art. 5. – Dans les six mois qui précèdent la fin de l'expérimentation, le médiateur des entreprises établit un rapport d'évaluation qu'il adresse au Parlement.

Ce rapport précise notamment :

1° Le nombre d'entreprises et d'administrations qui ont saisi le médiateur des entreprises dans le cadre du dispositif expérimental ;

2° La répartition des saisines selon les secteurs définis par le décret ;

3° Le nombre de saisines ayant abouti à un accord amiable ;

4° Le délai moyen qui s'est écoulé entre la date de saisine du médiateur et la résolution d'un différend.

Art. 6. – Le ministre de l'économie et des finances et le ministre de l'action et des comptes publics sont chargés, chacun en ce qui le concerne, de l'exécution du présent décret, qui sera publié au *Journal officiel* de la République française.

Fait le 26 octobre 2018.

EDOUARD PHILIPPE

Par le Premier ministre :

*Le ministre de l'économie
et des finances,*
BRUNO LE MAIRE

*Le ministre de l'action
et des comptes publics,*
GÉRALD DARMANIN



SYNTHÈSE DU RAPPORT PME 2017

| Laurence Tassone
Bpifrance
Observatoire des PME

La situation économique et financière des PME et des ETI en 2016 confirme le redémarrage amorcé l'année précédente. Le contexte macroéconomique français, soutenu par la demande intérieure, demeure favorable alors que dans le même temps, quelques incertitudes à l'international, notamment politiques, demeurent. Preuve à l'appui, l'année 2016 marque le retour des créations d'entreprises et de l'investissement des PME ainsi qu'un nouveau recul des défaillances des PME-ETI, mais aussi des TPE. Ces PME françaises, microentreprises en tête, accentuent cette année leur présence à l'export, déposent de plus en plus de demandes de brevet et s'impliquent davantage en R&D et innovation, la plupart du temps plus que ne le font les autres catégories d'entreprise.

1. TENDANCES ÉCONOMIQUES DES PME ET DES ETI EN FRANCE EN 2015

PLUS DE 3,82 MILLIONS D'ENTREPRISES, DES PME EN QUASI-TOTALITÉ

La France compte 3,82 millions d'entreprises au sens de la loi de modernisation de l'économie (LME), œuvrant dans les secteurs marchands non agricoles en 2015. La quasi-totalité relève de la catégorie des PME, dont la plupart sont des microentreprises. Un peu moins de 1 salarié sur 2 travaille au sein de ces PME. Cette concentration du tissu économique est plus prononcée sur la valeur ajoutée et les exportations : respectivement 57% et 85% relèvent des ETI et des grandes entreprises. L'appartenance à un groupe est la règle pour la quasi-totalité des ETI et des grandes entreprises mais aussi pour près de 1 PME sur 2. Ce groupe est très souvent une multinationale pour les premières, un groupe franco-français pour les secondes.

LES CRÉATIONS D'ENTREPRISES AUGMENTENT DE 6 %, LA PLUS FORTE HAUSSE DEPUIS SIX ANS

En 2016, plus de 554 000 entreprises ont été créées en France, une dynamique en hausse de 6% par rapport à l'année précédente, portée par les créations de sociétés et d'entreprises individuelles classiques, les immatriculations de micro-entrepreneurs étant de nouveau en légère diminution. Après le recul de 2015, les créations d'entreprises repartent à la hausse dans presque toutes les régions et dans la plupart des secteurs. Les sociétés par actions simplifiées sont toujours plus attractives et deviennent majoritaires. Cinq ans après leur création, 6 entreprises sur 10 de la génération 2010 sont encore en activité.



CHAQUE ANNÉE, EN FRANCE, ENVIRON 76 000 ENTREPRISES SONT CÉDÉES OU TRANSMISES

Les 76 000 cessions-transmissions de l'année 2016, pour l'essentiel des sociétés commerciales, ont concerné 1,2 million de salariés, soit 8% des emplois en France. En raison de la concentration du tissu productif français, 20% des entreprises cédées sont des PME-ETI et mettent en jeu 88% des emplois concernés. La taille de l'entreprise prévaut sur l'âge du dirigeant comme déterminant principal du niveau de cession, la probabilité de cession augmentant avec l'effectif, ce qui n'est pas le cas avec l'âge, la cession en cours d'activité professionnelle n'est donc pas négligeable. Vieillesse du chef d'entreprise et disparition de l'entreprise vont de pair, d'autant que seule la moitié des dirigeants de TPE et PME âgés de 60 ans et plus a pris ou commencé à prendre des dispositions pour préparer la cession ou la transmission de son entreprise.

UNE SINISTRALITÉ EN RECUIL QUI SE RAPPROCHE DU NIVEAU D'AVANT-CRISE !

L'année 2016 marque un changement de cap. Elle se termine avec moins de 59 000 défaillances d'entreprises, un volume comparable à celui observé début 2009. Toutes les catégories d'entreprise surfent sur cette dynamique positive, notamment les plus petites, employant moins de trois salariés et représentant trois quarts des défaillances. Dans la plupart des secteurs d'activité et dans de nombreuses régions de France, la sinistralité de crise est effacée pour les PME-ETI, les taux de cessation de paiement s'approchant ou passant sous le seuil de 2008-2009. Les tendances restent clairement favorables pour l'année 2017, le recul de la sinistralité des entreprises se maintenant à un rythme dynamique sur le premier semestre.

LA REPRISE DE L'ACTIVITÉ DES PME SE CONFIRME, ACCOMPAGNÉE DE CELLE DE L'INVESTISSEMENT

En 2016, la progression du chiffre d'affaires et de la valeur ajoutée des PME s'accélère de +3,0% et 3,6%. Cette croissance résulte en grande partie de la reprise dans le secteur du Commerce qui réalise près de la moitié de l'activité. La performance économique des PME s'améliore et le taux de marge se maintient même si la situation reste contrastée entre les secteurs d'activité. L'année 2016 marque un retournement de tendance chez les PME en matière d'investissement avec une hausse de +2,7% alors qu'il était en recul constant depuis 2012. Cette reprise est particulièrement forte dans la Construction et le secteur Transports et entreposage.

LES PME JOUENT UN RÔLE CROISSANT DANS LES EXPORTATIONS

Dans un contexte de ralentissement du commerce mondial, les exportations de biens depuis la France réalisées par l'ensemble des entreprises se sont tassées en 2016. Malgré tout, les montants exportés ont sensiblement augmenté, en particulier chez les microentreprises (+3,1%) et les PME non microentreprises (+2,5%), les performances des ETI et des grandes entreprises étant moins bonnes. Les exportations ont progressé vers l'Amérique et l'Asie, notamment vers les États-Unis et la Chine. En 2016, environ 26 000 entreprises sont nouvellement exportatrices. Elles ne font en général pas partie d'un groupe et sont très dépendantes d'un produit ou d'une destination, ce qui fragilise leur présence à l'international.

LA PART DES PME DANS LA COMMANDE PUBLIQUE SE STABILISE EN NOMBRE, MAIS DIMINUE EN VALEUR

L'année 2016 entérine la baisse tendancielle des contrats initiaux avec 163 000 marchés publics passés, soit un glissement de -9,7% depuis 2014. Cependant ce phénomène s'atténue en fin de période avec un recul de -2,4% pour l'année 2016. De manière générale, la part des PME en nombre de contrats initiaux reste stable autour de 60% sur les trois dernières années, mais connaît une nouvelle baisse en montant pour atteindre 28% de la commande publique contre un tiers en 2014. Elles représentent deux tiers des marchés et 43% des montants attribués par les collectivités territoriales qui, de fait, sont leurs premiers pourvoyeurs publics d'activité. Par ailleurs, pour la troisième année consécutive, les PME tirent correctement profit de la massification des accords-cadres.



2. SITUATION FINANCIÈRE ET PROBLÉMATIQUE DE FINANCEMENT DES PME ET DES ETI

LA STRUCTURE FINANCIÈRE DES PME CONTINUE DE SE RENFORCER

En 2016, le doublement des résultats permet aux PME d'augmenter leurs fonds propres de telle sorte qu'ils représentent désormais 42% des ressources qu'elles mobilisent. Ce résultat peut traduire une amélioration de leur solidité financière et/ou un comportement de précaution. L'endettement bancaire, quant à lui, diminue à 61% de l'endettement financier alors que le recours aux dettes obligataires ou d'autres origines, comme les dettes intragroupes, progresse.

POUR LA QUATRIÈME ANNÉE, L'ACTIVITÉ DU CAPITAL-INVESTISSEMENT DANS LES PME EST EN HAUSSE

Sur la période 2001-2016, le marché européen du capital-investissement a doublé de taille quand, dans le même temps, le marché français quadruplait quasiment d'activité, conservant ainsi depuis 2009 son 1^{er} rang européen en nombre d'entreprises soutenues devant l'Allemagne et son 2^e rang derrière le Royaume-Uni en montants investis. En 2016, 1 600 entreprises d'origine française ont été investies par les acteurs du capital-investissement français à hauteur de près de 9 Md€, dont 4 sur 10 ont ainsi réalisé leur premier tour de table. Le capital-investissement français a levé 15 Md€ en 2016, avec des fonds en provenance de souscripteurs étrangers en hausse et un retour des compagnies d'assurance et des banques dans la collecte.

HUIT SOCIÉTÉS FRANÇAISES SUR DIX COTÉES SUR EURONEXT SONT DES PME-ETI

À la fin 2016, 1 067 entreprises sont cotées sur les quatre marchés d'Euronext pour une capitalisation boursière totale de 4 774 Md€. La majorité de ces sociétés cotées sont françaises, 6 sur 10 en nombre et 4 sur 10 en valeur. Cette présence française est connotée PME-ETI. Au nombre de 533, elles représentent 2 PME-ETI paneuropéennes sur 3 cotées sur Euronext. En 2016, le nombre d'entrées en Bourse est en recul après les performances de 2014 et 2015, mais le montant moyen des levées primaires ne cesse d'augmenter sur les dernières années. Le niveau record de 56 M€ atteint en 2016 s'explique par la taille plus importante des entreprises nouvellement cotées.

UNE AMÉLIORATION GÉNÉRALE DE L'ACCÈS DES PME AUX PRÊTS BANCAIRES

En raison de politiques monétaires toujours très accommodantes, la reprise économique mondiale a eu un impact positif sur l'accès des PME aux financements en 2014 et en 2015. Les taux de croissance des encours et des nouveaux prêts aux PME progressent de nouveau dans les pays de l'OCDE. Les taux d'intérêt appliqués aux PME ont beaucoup baissé depuis 2011. Si dans la plupart des pays, plus de la moitié des prêts aux PME est assortie de sûretés, les Pays-Bas, l'Espagne et la France font exception avec moins d'un prêt aux PME sur trois. Après l'effondrement enregistré en 2009, la valeur médiane de la production nouvelle de crédit-bail et de location-vente renoue avec ses niveaux d'avant-crise. Depuis 2012, les volumes d'affacturage sont restés dans l'ensemble relativement constants, en liaison avec une offre bancaire plus grande et à coût plus faible.



3. DYNAMIQUE DE R&D ET D'INNOVATION CHEZ LES PME ET LES ETI

DES PME TOUJOURS PLUS INTENSIVES EN R&D

En France en 2015, les PME réalisent à elles seules 5,1 Md€ de travaux de R&D sur un total de 31,8 Md€, un montant en hausse, en particulier chez les microentreprises, qui porte la progression de la DIRD des entreprises (DIRDE) en France. Ce montant correspond à un sixième de la DIRDE alors qu'elles représentent trois quarts des entreprises réalisant de la R&D. PME et ETI emploient la moitié des personnels de R&D en entreprise, et près d'un quart pour les seules PME. L'intensité de recherche des PME est toujours nettement supérieure à celle des autres catégories d'entreprise puisqu'elles consacrent en moyenne 8,2% de leur chiffre d'affaires à des activités internes de R&D contre 3,0% pour l'ensemble des entreprises exécutant des travaux de R&D.

LES BÉNÉFICIAIRES DU CIR SONT PRINCIPALEMENT DES ENTREPRISES DE MOINS DE 250 SALARIÉS

Pour l'année 2014 (dernière année disponible), 5,9 Md€ de créance ont été alloués à 18 800 entreprises au titre du Crédit d'impôt recherche (CIR), incluant le Crédit d'impôt innovation (CII). Si le nombre de déclarants et la créance ont fortement augmenté suite à la réforme de 2008, l'usage du dispositif, hors innovation, est stable depuis 2012. Les entreprises de moins de 250 salariés bénéficiant du CIR recherche représentent 9 bénéficiaires sur 10 et reçoivent 19% de la créance. L'Industrie manufacturière collecte 59% du CIR recherche et les Services 38%. Les proportions s'inversent pour le CII, le dispositif s'adressant uniquement à des PME.

LES ENTREPRISES MEMBRES DES PÔLES DE COMPÉTITIVITÉ SONT EN MAJORITÉ DES PME

En 2015, les 70 pôles de compétitivité présents sur le territoire français regroupent plus de 8 600 entreprises adhérentes, pour la plupart des PME, en particulier des microentreprises. Ils comportent une proportion importante de jeunes PME avec 30% d'entreprises de moins de 5 ans. L'Industrie concentre l'emploi des PME et des ETI membres, mais le secteur Information et communication progresse. Un quart des établissements d'ETI adhérentes est d'origine étrangère, à parts égales entre une tête de groupe française et européenne, tandis que les PME demeurent des entreprises principalement nationales. Les financements du Fonds unique interministériel bénéficient de plus en plus aux PME et aux ETI, atteignant un tiers du montant global attribué en 2016 contre un quart en 2010.

UNE DYNAMIQUE DE PUBLICATION DE BREVET PORTÉE, CETTE ANNÉE ENCORE, PAR LES ETI

En 2016, 8 déposants personnes morales françaises sur 10 sont des PME et des ETI. Elles sont à l'origine de 3 demandes de brevet sur 10 publiées par la voie nationale par des personnes morales françaises. Si la part des publications de brevet issues de PME reste stable en 2016 comme en 2015, celle des ETI rattrape son niveau de 2013, après le recul non négligeable observé en 2014. Les très petites entreprises occupent une place notable dans le nombre de publications de brevet. PME et ETI brevètent toujours fortement en Technologies médicales, en Manutention et dans le BTP. Enfin, 1 entreprise française sur 2, qu'elle soit une PME, une ETI ou une grande entreprise, a sollicité l'extension de sa demande de brevet publiée par la voie nationale en 2016.

L'EXONÉRATION SOCIALE RÉDUIT DE 12% LES COÛTS SALARIAUX DE PERSONNEL DE R&D DES JEI

Le dispositif Jeune entreprise innovante (JEI) a bénéficié à près de 3 600 entreprises en 2016. Elles ont obtenu 170 M€ d'exonérations sociales et 11 M€ d'exonérations fiscales. Le montant moyen d'exonération sociale sur le personnel de R&D et d'innovation est en hausse à 47 k€, soit quasiment son niveau d'avant la réforme de 2011. Il permet de réduire de 12% les coûts salariaux des personnels affectés à des travaux de R&D et d'innovation. Les JEI sont essentiellement présentes dans les secteurs Information et communication d'une part, et Activités spécialisées, scientifiques et techniques d'autre part. Globalement, 8 JEI sur 10 cumulent le dispositif soit avec le CIR et/ou le CII, soit avec l'appartenance à un pôle de compétitivité.

DIRECTION GÉNÉRALE DES FINANCES PUBLIQUES

Actualité

Date de publication : 04/04/2018

BIC - Crédit d'impôt pour la compétitivité et l'emploi (CICE) - Aménagement du champ d'application du CICE (loi n° 2017-1775 du 28 décembre 2017 de finances rectificative pour 2017, art. 20), baisse du taux de droit commun et suppression du dispositif (loi n° 2017-1837 du 30 décembre 2017 de finances pour 2018, art. 86)

Série / Division :

BIC - RIC1

Texte :

L'[article 86 de la loi n° 2017-1837 du 30 décembre 2017 de finances pour 2018](#) fixe le taux du crédit d'impôt pour la compétitivité et l'emploi (CICE) applicable aux rémunérations versées à compter du 1^{er} janvier 2018 à 6 %. Le taux majoré applicable aux rémunérations versées à des salariés affectés à des exploitations situées dans les départements d'outre-mer est maintenu à 9 %.

Par ailleurs, cet article supprime le dispositif du CICE à compter des rémunérations versées le 1^{er} janvier 2019. En application de l'[article 9 de la loi n° 2017-1836 du 30 décembre 2017 de financement de la sécurité sociale pour 2018](#), ce dispositif est remplacé par un allègement pérenne de cotisations patronales à compter du 1^{er} janvier 2019.

Les entreprises détentrices de créances CICE en 2019 pourront les utiliser pour le paiement de l'impôt dû au titre des trois années suivant celle au titre de laquelle elles sont constatées et demander le remboursement de la fraction non utilisée à l'expiration de cette période conformément à l'[article 199 ter C du CGI](#), dans les conditions et modalités définies au BOI-BIC-RIC1-10-150-30-20.

En outre, en application de l'[article 20 de la loi n° 2017-1775 du 28 décembre 2017 de finances rectificative pour 2017](#), les établissements publics, les collectivités territoriales et les organismes sans but lucratif peuvent bénéficier du CICE à compter du 1^{er} janvier 2018 au titre des rémunérations versées à leurs salariés affectés à des activités lucratives imposées à l'impôt sur les sociétés.

Enfin, des précisions et mises à jour sont apportées s'agissant de la notion de salariés et des entreprises temporairement exonérées.

Actualité liée :

X

Documents liés :

[BOI-BIC-RIC1-10-150](#) : BIC - Réductions et crédits d'impôt - Crédit d'impôt pour la compétitivité et l'emploi

[BOI-BIC-RIC1-10-150-10](#) : BIC - Réductions et crédits d'impôt - Crédit d'impôt pour la compétitivité et l'emploi - Champ d'application

[BOI-BIC-RIC1-10-150-20](#) : BIC - Réductions et crédits d'impôt - Crédit d'impôt pour la compétitivité et l'emploi - Détermination du crédit d'impôt

Date de publication : 04/04/2018

Signataire des documents liés :

Christophe Pourreau, Directeur de la législation fiscale.

	Exécution 2017		LFI 2018		PLF 2019	
	AE	CP	AE	CP	AE	CP
TRAVAIL, EMPLOI, FORMATION PROFESSIONNELLE ET DIALOGUE SOCIAL						
Mission Travail et emploi						
Programme 102 - Accès et retour à l'emploi	710,86	726,36	548,68	602,66	595,59	606,06
1. Actions destinées spécifiquement aux PME	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
2. Actions bénéficiant à l'ensemble des entreprises	710,86	726,36	548,68	602,66	595,59	606,06
Programme 103 - Accompagnement des mutations économique et développement de l'emploi	3 979,43	3 442,87	1 972,79	2 953,25	2 006,78	1 335,81
1. Actions destinées spécifiquement aux PME	2 345,34	1 799,25	226,78	1 300,86	120,96	282,77
2. Actions bénéficiant à l'ensemble des entreprises	1 634,09	1 643,62	1 746,02	1 652,39	1 885,81	1 053,05
Action 1	200,02	199,56	338,51	244,89	365,77	234,79
Action 2	1 02,90	1 304,31	1 300,84	1 300,84	1 404,51	702,70
Action 3	131,17	139,74	106,67	106,67	115,53	115,55
Programme 111 - Amélioration de la qualité de l'emploi et des relations du travail	1,22	1,22	1,49	1,49	2,00	2,00
1. Actions destinées spécifiquement aux PME	1,22	1,22	1,49	1,49	2,00	2,00
2. Actions bénéficiant à l'ensemble des entreprises	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
TOTAL MINISTÈRE	4 691,51	4 170,46	2 522,96	3 557,40	2 604,37	1 943,88

Emploi

Le programme 102 participe à l'effort financier en faveur des PME de façon indirecte, via les aides versées :

- aux structures du secteur marchand ayant recours aux contrats aidés (CIE et emplois d'avenir) ;
- aux entreprises adaptées, spécialisées dans l'emploi des travailleurs handicapés ;
- et aux entreprises du secteur de l'insertion par l'activité économique (entreprises d'insertion et entreprises de travail temporaire d'insertion).

Le programme 103 participe à l'effort financier en faveur des PME de façon directe ou indirecte par le financement de diverses mesures, en particulier :

■ Le dispositif de l'activité partielle

L'activité partielle est un dispositif qui permet aux entreprises, confrontées à une conjoncture économique difficile ou à des circonstances exceptionnelles (difficultés économiques, sinistre, intempéries, etc.) de réduire ou suspendre temporairement leur activité afin de permettre le retour à une situation plus favorable.

L'entreprise assure aux salariés une indemnisation en compensation de la perte de rémunération qui en découle : l'État et l'Unédic garantissent à l'employeur une prise en charge partielle de l'indemnisation des heures dites chômées.

La loi de sécurisation de l'emploi (LSE) du 14 juin 2013 a profondément et durablement simplifié l'activité partielle pour :

- favoriser le recours à l'activité partielle comme alternative au licenciement ;
- viser davantage les PME / TPE ainsi que les secteurs d'activités y recourant ;
- simplifier le dispositif et le rendre plus attractif pour les entreprises et les salariés.

Cette réforme a ainsi permis :

- Une simplification des droits grâce à la mise en place d'un dispositif unique d'allocation d'activité partielle plus attractif ;
 - L'allègement des démarches pour les entreprises permettant de sécuriser et de promouvoir le recours à l'activité partielle : les réponses aux demandes d'autorisation sont rendues sous 15 jours ou à défaut l'autorisation est tacite permettant ainsi une réduction des délais de mise en œuvre ; la dématérialisation de la procédure, au 1^{er} octobre 2014, a également contribué à inciter les entreprises à recourir au dispositif ;
 - Une bonification significative de l'aide financière : avec un meilleur niveau d'indemnisation des heures chômées pour les employeurs comme pour les salariés et une participation de 7,74 €/h pour les entreprises de moins de 250 salariés et 7,23 €/h pour celles de plus de 250 salariés, cofinancée par l'Etat et l'UNEDIC.
- Un encouragement à la formation des salariés pendant les heures chômées : les salariés sont indemnisés à 100% de leur rémunération pendant les heures formées. Tous types d'action de formation sont éligibles .

■ L'aide PME

Ce dispositif consiste en une aide versée à l'entreprise pour toute embauche en CDI ou en CDD d'au moins 6 mois, dont la rémunération prévue au contrat est inférieure ou égale à 1,3 SMIC. Son montant maximal est de 4 000 €, à raison de 500 € par trimestre exécuté du contrat. Les embauches concernées sont celles prenant effet entre le 18 janvier 2016 et le 30 juin 2017. Cette aide ne peut se cumuler avec une autre aide de l'État à l'insertion, à l'accès et au retour à l'emploi versée au titre du même salarié mais est compatible avec la réduction générale des bas salaires et le CICE.

■ L'appui aux filières, aux branches et aux entreprises

Les directions régionales des entreprises, de la concurrence, de la consommation, du travail et de l'emploi (DIRECCTE) et les directions des entreprises, de la concurrence, de la consommation, du travail et de l'emploi en outre-mer (DIECCTE), services déconcentrés du ministère chargé de l'emploi, disposent d'une enveloppe budgétaire leur permettant de mettre en œuvre une offre de services RH à destination des TPE et des PME. Cette offre de service accompagne les conséquences des mutations économiques sur les emplois et les compétences via des plans d'actions à l'échelle des filières/branches professionnelles et des entreprises et de leurs salariés. Elle permet par ailleurs aux DIRECCTE d'accompagner les entreprises pour développer l'attractivité de certains métiers en tension et répondre en partie à la problématique de leurs difficultés de recrutement, prégnante aujourd'hui.

Cette offre de services, qui articule davantage les différents dispositifs portés par le ministère du Travail, a été engagée depuis 2015, à la suite d'un diagnostic piloté par la délégation générale à l'emploi et à la formation professionnelle (DGEFP) avec l'appui du secrétariat général à la modernisation de l'action publique (SGMAP). Elle a permis de cartographier les besoins RH de ces entreprises et d'identifier les freins au développement de l'emploi. Une majorité de TPE/PME déclare être régulièrement en situation de sous-effectif, mais leur capacité d'anticipation et de structuration de la réponse à leur besoin est insuffisante pour déclencher un processus de recrutement. Ainsi, sur la base de ce diagnostic, les directions régionales ont été incitées à adopter une approche intégrée, en partenariat avec d'autres acteurs institutionnels, permettant d'allier information/orientation, conseil et accompagnement en matière de ressources humaines en direction des TPE-PME et de leurs salariés. La transformation digitale des entreprises et l'impact de la transition écologique constituent également des thématiques transverses portées par les DIRECCTE.

Ces outils viennent compléter les actions conduites dans le cadre du Plan d'investissement dans les compétences (PIC) qui visent principalement l'accompagnement de la formation des personnes éloignées de l'emploi et ainsi de porter une démarche globale d'accompagnement et de développement de l'emploi.

L'offre de services regroupe ainsi différents dispositifs que les DIRECCTE mobilisent et articulent au regard des besoins et priorités territoriales :

- les engagements de développement de l'emploi et des compétences (EDEC), conclus entre l'État et les branches professionnelles et dont l'objectif est d'anticiper les effets sur l'emploi des mutations économiques, de prévenir les risques d'inadaptation à l'emploi des actifs occupés et de répondre aux besoins de développement des compétences des salariés. Une partie de ces EDEC sont financés par une enveloppe dédiée des CPER ;
- un dispositif de conseil en ressources humaines ciblé notamment sur les entreprises qui ne sont pas dans le champ de la négociation obligatoire sur la GPEC, afin de faciliter l'élaboration et la mise en œuvre par ces entreprises d'une politique RH adaptée à leurs besoins, permettant ainsi la consolidation de leur développement économique ;
- des conventions de formation et d'adaptation du Fonds national pour l'emploi. Le « FNE-Formation » peut être mobilisable soit dans le cadre d'une opération individuelle (convention avec une entreprise), soit dans le cadre d'une opération collective (convention avec un groupement d'employeur ou un OPCA, souvent en complémentarité d'un EDEC).

Des EDEC peuvent également être conclus entre l'État et des branches professionnelles au niveau national, avec des crédits gérés directement par la DGEFP. Les EDEC conclus par les directions régionales doivent l'être en complémentarité des actions nationales.

Enfin, de manière exceptionnelle, l'État peut également financer :

- des cellules de reclassement permettant l'accompagnement de salariés licenciés pour motif économique,
- des dispositifs d'accompagnement renforcé (DAR) permettant à l'État d'intervenir en réponse à une situation d'urgence sociale dans des entreprises en redressement ou en liquidation judiciaire qui mettent en œuvre des licenciements collectifs de grande ampleur (plus de 500 salariés).

■ Le contrat de génération

Instauré par la loi n° 2013-185 en date du 1^{er} mars 2013, le contrat de génération est porteur d'une double ambition, quantitative et qualitative, en matière d'emploi :

- augmenter le taux d'emploi des jeunes et des seniors ;
- agir sur la qualité de l'emploi : privilégier les recrutements en CDI pour les jeunes, qui leur permettent d'accéder à une véritable autonomie, et faciliter le maintien en emploi des salariés seniors jusqu'à leur départ en retraite en aménageant leurs conditions de travail.

Articulé autour de 3 axes (l'insertion durable en emplois des jeunes en CDI ; le maintien en emploi ou le recrutement des seniors ; la transmission des savoirs et des compétences) ce dispositif s'adresse à tous les jeunes et à toutes les entreprises privées.

Il comporte deux volets :

- un volet « conventionnel » visant à encourager la prise en compte de la gestion des âges dans les entreprises ;
- un volet « aides » permettant d'encourager l'embauche de jeunes et l'embauche ou le maintien en emploi de salariés seniors.

Toutefois, la négociation sur la question des âges apparaît désormais bien intégrée dans les entreprises et la progression constante du taux d'emploi des seniors depuis 2013 en témoigne. Dès lors, dans le cadre d'une démarche de simplification des démarches des employeurs notamment de moins de 50 salariés et au regard du recours limité au dispositif depuis sa création (63 972 contrats enregistrés depuis 2013), il est apparu opportun de prévoir, dans le cadre des ordonnances pour le renforcement du dialogue social, une seule négociation portant sur la gestion prévisionnelle des emplois et des compétences (GPEC) qui intégrera également les enjeux intergénérationnels, ce qui a pour conséquence la suppression du volet conventionnel du contrat de génération.

Par ailleurs, concernant le volet « aide » du contrat de génération, le dispositif n'a connu qu'un succès relatif avec un total de 63 972 « contrats de génération » enregistrés dans les entreprises de moins de 300 salariés depuis la mise en œuvre du dispositif en 2013. L'aide « contrat de génération », octroyée aux entreprises de moins de 300 salariés connaît une baisse continue des demandes depuis le lancement du dispositif (-17 % de demandes entre 2014 et 2015 et -22 % entre 2015 et 2016). Cette baisse se poursuit en 2017 avec une chute de 24 % des demandes entre le premier semestre 2016 et le premier semestre 2017. Prenant acte de l'échec de ce dispositif, le gouvernement a

décidé de le supprimer dans le cadre des ordonnances pour le renforcement du dialogue social. Des crédits continueront néanmoins à être mobilisés pour les demandes déposées et validées par l'employeur avant la publication des ordonnances qui verront la poursuite du versement de l'aide jusqu'au terme du « contrat de génération ».

■ Les emplois francs

Le dispositif des emplois francs a été conçu comme une réponse innovante aux barrières à l'emploi que rencontrent de nombreux habitants des quartiers prioritaires de la politique de la ville (QPV). En effet, parce qu'il s'agit d'une aide bénéficiant aux résidents d'un territoire, et non pas aux employeurs établis sur ce territoire, les emplois francs permettent d'encourager la mobilité professionnelle sur l'ensemble d'un bassin d'emploi et non au sein des seuls quartiers visés. Ainsi, une entreprise ou une association, quel que soit l'endroit où elle est située sur le territoire national, bénéficie d'une prime pour l'embauche en contrat à durée indéterminée (à hauteur de 5 000 euros par an sur 3 ans maximum) ou en contrat à durée déterminée de plus de six mois (à hauteur de 2 500 euros par an sur 2 ans maximum) d'un demandeur d'emploi résidant dans un quartier prioritaire de la politique de la ville. Le montant de l'aide, qui est versé semestriellement à terme échu, est proratisé le cas échéant selon la quotité de travail et la durée effective du contrat.

Introduit par l'article 175 de la loi de finances pour 2018, sous la forme d'une expérimentation courant du 1^{er} avril 2018 au 31 décembre 2019, le dispositif des emplois francs est ciblé sur certains quartiers des départements suivants : Nord, Essonne, Seine-et-Marne, Seine-Saint-Denis, Val-d'Oise, Maine-et-Loire, Vaucluse et Bouches-du-Rhône. L'expérimentation constitue en effet une étape nécessaire pour conforter les conditions d'efficacité du dispositif et en stabiliser les paramètres, en lien avec les acteurs concernés. Il est prévu une évaluation de cette phase pilote, qui fera l'objet d'un rapport remis au Parlement au plus tard le 15 septembre 2019, avant la décision de généralisation du dispositif à l'échelle du territoire national.

■ L'aide unique pour les employeurs d'apprentis

La loi n° 2018-771 du 5 septembre 2018 pour la liberté de choisir son avenir professionnel prévoit le remplacement, à compter du 1^{er} janvier 2019, de quatre dispositifs d'aide aux employeurs d'apprentis (crédit d'impôt apprentissage, prime à l'apprentissage, aide au recrutement d'un apprenti supplémentaire, aide TPE-Jeunes apprentis) par une nouvelle aide unique, ciblée sur les entreprises de moins de 250 salariés et sur les apprentis préparant un diplôme ou un titre à finalité professionnelle équivalant au plus au baccalauréat (niveau IV ou V).

Cette aide a vocation à apporter de la lisibilité et à simplifier les démarches des entreprises puisqu'elle regroupe plusieurs dispositifs existants versés à la fois par l'État et les régions selon des critères différents : la prime à l'apprentissage, l'aide au recrutement d'un apprenti supplémentaire, la prime spécifique pour les employeurs d'apprentis travailleurs handicapés, le crédit d'impôt et l'aide « TPE Jeunes apprentis ».

■ L'aide TPE - jeunes apprentis

L'aide TPE-Jeunes apprentis a été créée par le décret n° 2015-773 du 29 juin 2015 portant création d'une aide en faveur des très petites entreprises embauchant des jeunes apprentis. Elle concerne l'ensemble des embauches d'apprentis mineurs effectuées par les entreprises de moins de 11 salariés depuis le 1^{er} juin 2015. L'aide, d'un montant maximum de 4 400 €, est versée sur un an, à raison de 1 100 € par trimestre exécuté du contrat.

La réforme des aides à l'apprentissage portée par la loi pour la liberté de choisir son avenir professionnel prévoit la suppression de l'aide TPE-Jeunes apprentis pour les contrats entrant en vigueur à compter du 1^{er} janvier 2019, au profit de l'aide unique aux employeurs d'apprentis, mentionnée supra. Cette suppression sera mise en œuvre par décret d'ici fin 2018.

■ Les exonérations de cotisations sociales en faveur de l'alternance

A compter de 2019, la transformation du crédit d'impôt pour la compétitivité et l'emploi en allègements supplémentaires de charges a conduit à une revue générale de l'ensemble des dispositifs d'exonérations spécifiques.

Ainsi, les exonérations spécifiques de cotisations sociales patronales dont bénéficiaient les contrats de professionnalisation ainsi que les employeurs privés d'apprentis sont supprimées au 1^{er} janvier 2019 par le projet de loi de financement de la Sécurité sociale pour 2019, au profit des allègements généraux renforcés qui deviennent plus avantageux. Cela fait l'objet d'une mesure de périmètre sortante du budget général vers la Sécurité sociale.

Bien que l'accroissement des allègements généraux pour les contrats de droit commun entre en vigueur en deux temps, pour partie au 1^{er} janvier 2019 et pour partie au 1^{er} octobre 2019, les contrats d'apprentissage bénéficieront de l'intégralité de l'accroissement dès le 1^{er} janvier 2019.

Les employeurs publics d'apprentis n'étant pas éligibles aux allègements généraux de cotisations sociales, leur exonération spécifique est quant à elle maintenue et continue de faire l'objet d'une compensation à la Sécurité sociale par des crédits du budget de l'emploi.

Enfin, l'exonération de cotisations salariales dont bénéficiaient les apprentis est maintenue et adaptée pour la nouvelle catégorie d'apprentis rémunérés au moins au niveau du SMIC.

■ L'exonération relative aux zones de revitalisations rurales (ZRR/ZRR OIG)

Le dispositif consiste en une exonération de cotisations patronales de sécurité sociale, à l'exclusion des cotisations ATMP, des contributions au fonds national d'aide au logement (FNAL) et du versement transport. Il bénéficie aux établissements de moins de 500 salariés correspondant à la définition d'« organismes d'intérêt général » visée à l'article 200 du code général des impôts et dont le siège social est situé en zone de revitalisation rurale.

L'exonération est sans limitation de durée sur les contrats concernés, mais le dispositif a été fermé pour les nouvelles embauches en LFSS pour 2008. L'article 141 de la LFI pour 2014 a de plus introduit un plafonnement et une dégressivité : totale pour les rémunérations inférieures ou égales à 1,5 fois le SMIC, l'exonération s'annule pour les rémunérations égales ou supérieures à 2,4 fois le SMIC. Ces nouvelles modalités sont alignées sur celles du dispositif ZRR, permettant ainsi une simplification de cette catégorie d'exonérations.

■ L'aide aux créateurs ou repreneurs d'entreprise

Dénommé ACCRE et limité jusqu'en 2018 aux seuls chômeurs qui créaient ou reprenaient une entreprise, ce dispositif a été élargi, à compter de l'année 2019, par l'article 13 de la loi de financement de la Sécurité sociale pour 2018. Ainsi, au 1^{er} janvier 2019, l'ensemble des cotisations de Sécurité sociale dont sont redevables les créateurs et repreneurs d'entreprise au titre de leur début d'activité seront exonérées, selon les modalités de l'ACCRE.

Plus précisément, le créateur ou repreneur d'entreprise bénéficie d'une exonération de cotisations sociales pour la fraction de son revenu n'excédant pas 1,2 SMIC au titre de sa nouvelle activité. Cette exonération concerne les cotisations patronales et salariales d'assurance maladie, maternité, vieillesse, invalidité, décès et d'allocations familiales.

Ce dispositif bénéficiera à tous les travailleurs indépendants déclarant leur revenu au réel et ayant un revenu annuel net inférieur à 40 000 euros au titre de la première année d'activité.

■ Le Fonds de cohésion sociale (FCS)

Le fonds accorde à des fins sociales, une garantie de prêts à des personnes physiques ou morales (entreprises portées par des publics en difficulté, structures d'insertion par l'activité économique, associations employeurs de contrats aidés, etc.).

Les crédits prévus en PLF 2019 sont destinés à garantir des prêts à des fins sociales à :

- des entreprises créées, reprises ou développées par des publics en difficulté ;
- des structures d'insertion par l'activité économique ;
- des associations employeurs de contrats aidés ;
- des particuliers victimes de phénomènes d'exclusion bancaire qui sollicitent un prêt nécessaire au financement d'un projet personnel notamment en lien avec une démarche d'accès ou de retour à l'emploi .



Site internet

Aides et mesures à l'embauche

Vous trouverez ici l'essentiel des aides et mesures mobilisables dans le cadre d'un recrutement.

Aides à la formation

- Action de Formation Préalable au Recrutement
- Aide Forfaitaire à l'Employeur
- Aide au Projet d'Inclusion de Compétences Numériques
- Aide au tutorat (Agefiph)
- Aide à la pérennisation d'un contrat de professionnalisation ou d'apprentissage
- Aide à l'embauche des demandeurs d'emploi de 45 ans et plus en contrat de professionnalisation
- Contrat d'apprentissage
- Contrat de professionnalisation
- Prime régionale à l'apprentissage
- Préparation Opérationnelle à l'Emploi

Aides au recrutement

- Aide TPE jeunes apprentis
- Aide au suivi post-insertion d'une personne handicapée sortant d'un Esat (Etablissement et service d'aide par le travail)
- Aide à l'insertion professionnelle
- Contrat Unique d'Insertion - Contrat Initiative Emploi
- Contrat Unique d'Insertion - Contrat d'Accompagnement dans l'Emploi
- Contrat adultes-relais
- Contrat de travail à durée déterminée d'insertion
- Contrat pour la mixité des emplois et l'égalité professionnelle entre les femmes et les hommes

- Emplois Francs
- Exonération zones BER
- Exonération zones ZFU-TE
- Exonération zones ZRD
- Exonération zones ZRR
- Période d'immersion en milieu professionnel

Aides au maintien et développement de l'emploi

- Action de développement de l'emploi et des compétences
- Adaptation situation de travail
- Aide à la mise en place politique d'emploi handicap
- Aides au maintien dans l'emploi (d'une personne handicapée)
- Chômage partiel (allocation d'activité partielle)
- Conseil en ressources humaines TPE-PME
- Exonération heures supplémentaires
- Réduction générale des cotisations patronales sur les bas salaires (ex-réduction Fillon)

FICHE INFO

Les conséquences de la NOTRe sur les compétences économiques des Départements Novembre 2017



LES CONSÉQUENCES DE LA NOTRE

- Alors que la loi MAPTAM du 27 janvier 2014 avait reconnu le chef de filât de la Région dans le domaine économique, la loi NOTRe va plus loin en lui reconnaissant une compétence quasi-exclusive.
- La Région définit seule les régimes d'aides (subventions, avances, garanties d'emprunts, prestations de service et bonifications d'intérêts, prêts...) ainsi que l'octroi des aides aux entreprises, qu'elle peut déléguer par convention aux Communes et aux Établissements Publics de Coopération intercommunales (EPCI).
- **L'intention du législateur a été de confier presque exclusivement à la Région l'aide aux entreprises.** Ainsi, les Régions apportent les aides à la création ou la reprise d'entreprises et à l'extension d'activités économiques. De même, lorsque la protection des intérêts économiques et sociaux de la population l'exige, la Région et non le Département peut apporter des aides aux entreprises en difficulté.
- Cependant, les Départements peuvent dans les faits continuer à octroyer des aides aux PME et PMI, dans le cadre d'une convention avec la Région. Comme la loi le prévoyait, ils ont continué à financer les organismes qu'ils auraient créé ou auxquels ils participaient au titre du développement économique jusqu'au 31 décembre 2016.
- Leurs engagements juridiques et financiers ont été menés jusqu'à leur terme. En cas de carence de la Région, le Département peut être amené à intervenir en milieu rural pour soutenir des entreprises agricoles ou artisanales.

LES MOYENS D' ACTIONS DES DÉPARTEMENTS

Conformément à l'esprit de la loi NOTRe, **les Départements disposent encore de moyens d'actions dans la sphère économique :**

- Certaines politiques publiques stratégiques, tant pour l'économie des territoires que pour l'attractivité des bassins de vie, restent du ressort des Départements comme le tourisme, la culture et le sport au titre des compétences partagées. La Conférence Territoriale de l'Action Publique (CTAP) est une instance de discussion qui doit favoriser à terme un exercice concerté des compétences.
- Les Départements peuvent abonder les aides de la Région, dans le cadre d'une convention passée avec elle, pour les secteurs de l'agriculture, de la forêt et de la pêche. De plus, si l'économie sociale et solidaire (ESS) relève désormais de la Région, les Départements jouent encore un rôle économique significatif au titre de l'insertion en contribuant à maintenir ou à créer de nombreux emplois du monde associatif.
- Les Départements peuvent être délégataires de la compétence des EPCI en matière d'aide à l'immobilier d'entreprise. De même, ils peuvent, à la demande des Communes et des EPCI, participer au financement de projets de nature économique dont ces derniers sont maîtres d'ouvrage au titre de la solidarité territoriale.
- Les Départements peuvent continuer à financer les laboratoires départementaux, qui veillent à la sécurité sanitaire de la production agricole. Leur action est également essentielle pour l'attractivité économique des territoires, puisqu'ils assurent l'entretien et le développement des infrastructures routières et sont en première ligne pour développer l'aménagement numérique du territorial national. De plus, en élaborant avec l'État le schéma d'accessibilité des services au public, les Départements jouent un rôle important pour organiser le maillage des services de proximité.
- Enfin, les Départements peuvent soutenir les entreprises et producteurs locaux grâce à leurs achats, notamment par l'inclusion de clauses liant développement économique et insertion dans leurs appels d'offres ou en organisant les circuits courts.

EN BREF

- La loi NOTRe contient **de nombreuses zones d'incertitudes** qui seront progressivement levées grâce à la pratique de l'action publique et qui devrait faire l'objet d'ajustements.
- Les Départements sont légitimes à utiliser tous les moyens disponibles pour renforcer le tissu économique local, au titre notamment de la solidarité des territoires et du droit à l'expérimentation.
- Il est important que les Départements jouent **un rôle proactif dans la mise en œuvre** concrète de cette nouvelle architecture territoriale, afin de valoriser leur expertise et leur connaissance fine du terrain.
- Les Départements qui jouent désormais un rôle d'intermédiaire plutôt que de financeur direct, devront valoriser la **coopération**, notamment en consolidant les liens avec les Chambres des métiers et de l'artisanat, les Chambres de Commerce et d'Industrie et les Chambres d'agriculture.
- Le Département est reconnu par l'État et les autres échelons de collectivités territoriales comme le garant de l'efficacité des politiques publiques de proximité.
- Lors du Congrès de l'ADF de Marseille en octobre 2017, Les Présidents de Département ont voté une motion demandant que l'État reconnaisse la remarquable capacité d'intervention des Départements en assouplissant la loi NOTRe et en ouvrant davantage le recours à l'expérimentation sans remettre en cause l'équilibre territorial institutionnel.

CONSEILLER RÉFÉRENT ADF

Jérôme BRIEND jerome.briend@departements.fr

POUR ALLER PLUS LOIN ...

Motion adoptée lors du Congrès des Départements de France 2017 :

<http://www.departements.fr/wp-content/uploads/2017/06/CP-Motion-Assembl%C3%A9e-des-D%C3%A9partements-de-France.pdf>

Rapport gouvernance territoriale : <http://dev.departements.fr/presse-ressources/publications>